H. F. LAUZON
Imp. Relieur
MONTREAL.

Library
of the
University of Toronto

Digitized by the Internet Archive
in 2012 with funding from
University of Toronto

http://archive.org/details/lequincaijuisep1913mont

# LE PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN

CONDUIT AU SUCCÈS

COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 4 JUILLET 1913 Vol. XLVI—No. 27



DIEU ET MON DROIT

DEWAR'S SCOTCH WHISKY

**L'article qui procure les plus fortes ventes.**

**En vente partout.**

---

**J. M. DOUGLAS & CO., MONTREAL.**

**Agents Canadiens.**

MAISON FONDÉE EN 1857.


(INDEX DES ANNONCEURS, PAGE 31)

# La Poudre "MESSINA"

## pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistré au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

**La solidité d'un Commerce dépend des piliers qui le soutiennent.**

Ces piliers sont constitués par les diverses spécialités de produits tenus dans le magasin d'épicerie. Dans la spécialité des produits réguliers comme les fèves cuites, la marque "Simcoe" a prouvé qu'elle constituait un pilier solide et profitable du commerce d'un grand nombre de marchands.

## Les Fèves Cuites "SIMCOE"

assurent au client une plus grande quantité et une qualité supérieure. Elles permettent au marchand de réaliser un plus grand profit et d'augmenter le nombre de ses ventes.

Les fèves cuites "Simcoe" ont cette saveur riche, ce goût de noisette, qu'on peut obtenir grâce aux procédés les plus minutieux et les plus modernes. Mises en grandes et petites boîtes, soit nature soit avec de la sauce Chili

Les fèves cuites "Simcoe" font augmenter le nombre des ventes.

## Dominion Canners
LIMITED

**Hamilton, Canada.**

# SIROP DE BLE D'INDE

# "MARQUE CROWN"

**Cette affiche artistique (en couleurs) augmente la demande des consommateurs pour le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" dans tout le Canada.**

**Le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" n'a pas d'égal. Les épiciers n'hésitent jamais quand on demande du Sirop de Blé d'Inde—ils fournissent naturellement le meilleur—"La Marque Crown".**

## " The Canada Starch Co. Limited "

### Manufacturiers des MARQUES EDWARDSBURG.

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.33 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.20 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT
Soda Cow Brand

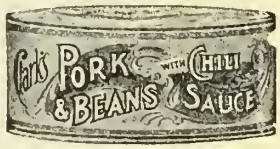
Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES
Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK
Montréal

| Conserves | | La doz. |
|---|---|---|
| Viandes assortics | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 2s | 3.75 |
| Lunch Ham | 1s | 2.25 |
| Lunch Ham | 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef | 1s | $2.25 |
| Geneva Sausage | 1s | 2.50 |
| English Brown | 1s | 2.10 |
| Boneless Pigs Feet | 1s | 2.10 |
| Sliced Smoked Beef | ½s | 1.50 |
| Roast Beef | 1s | 2.25 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis | ½s | 1.60 |
| Ditto | 1s | 2.75 |
| Boeuf Bouilli | 1s | 2.25 |
| Boeuf Bouilli | 2s | 3.75 |
| Boeuf Bouilli | 6s | 13.00 |




| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boites plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boites hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boites plates | 3s | 1.15 |


# L'Habitude Grandit

# MEADOW CREAM SODAS

**Prenez l'habitude de tenir nos MEADOW CREAM SODAS et observez l'augmentation des affaires et des profits.**

THE

**W. J. CROTHERS CO., Ltd.**

KINGSTON, Ont.

C'est à l'ava tage de toute personne se servant de sacs en papier d'étudier avec soin la question de ces sacs. En faisant une comparaison scrupuleuse des principales caractéristiques de sacs en papier de différentes fabrications vous vous convaincrez que les

## LES SACS ANTISEPTIQUES CONTINENTAL POUR EPICERIE

(avec fonds carrés renforcés s'ouvrant automatiquement) sont sans égaux. Envoyez une commande d'essai au plus proche Agent de vente.

Satisfaction garantie par les manufacturiers.

## THE CONTINENTAL BAG AND PAPER COMPANY, LIMITED.

OTTAWA - - - ONTARIO

**DISTRIBUTEURS :**

**ONTARIO**—The Continental Bag & Paper Ltd, Ottawa et Toronto. Walter Woods & Co., Hamilton.
**MANITOBA, ALBERTA SASKATCHEWAN** — Walter Woods & Co., Winnipeg
**NLLE ECOSSE, ILE DU PRINCE EDWARD, ILE DU CAP BRETON**—Thomas Flanagan, Upper Water St. Halifax.
**NOUVEAU-BRUNSWICK**—J. Hunter White, Agent, Marché du Nord, St-Jean.
**COLUMBIE ANGLAISE**—Smith, Davidson et Wright Ltd. Vancouver.
**PROVINCE DE QUEBEC**—The Continental Bag & Paper Co , Ltd. 584 rue St-Paul, Montréal.

# EASIFIRST

GUNNS 'EASIFIRST' SHORTENING EXCELS ALL OTHERS

Le Sens des Affaires—Economise les Dollars

**POURQUOI ACHETER**

le saindoux de porc, quand vous pouvez acheter EASIFIRST Shortening, un Pur Produit Végétal qui fera tout (et encore mieux) ce que peut faire le saindoux, à plus de QUATRE cents de moins la livre ?

Garanti pour satisfaire les goûts les plus difficiles.

Préparé en paquets populaires : blocs d'une livre, en boîtes de ferblanc, en seaux, en tinettes ou en tierces.

Une commande d'essai veut dire : PLUS DE PROFITS DANS VOTRE GOUSSET.

**Gunn, Langlois & Cie, Limitée**

MONTREAL.

Force | Votre | Pureté

garantie de profit est dans

## Le Soda à Pâte "COW BRAND"

DWIGHT'S BAKING SODA

à cause de sa popularité auprès des ménagères.

Commandez-en à votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT LIMITED

Manufacturiers

Uniforme | MONTRÉAL | Digne de Confiance

# LE GENRE QUI EVEILLE L'ATTENTION DE LA MERE

E D S

Les confitures et les gelées sont les substituts avantageux des fruits en conserves, de la maison. De fait, bien des ménagères ont si bien compris cela qu'elles ne donnent plus la peine de mettre en conserves des fruits dans une cuisine surchauffée, mais comptent entièrement sur l'Epicier pour les approvisionner de confitures et gelées de fruits **pures** E. D. S.

Avez-vous un assortiment complet des spécialités E. D. S.

Fabriquées seulement par

**E. D. SMITH & SON**

**LIMITED**

**WINONA, ONTARIO**

AGENTS :— W. H. DUNN, Montréal ; NEWTON A. HILL, Toronto ; MASON & HICKEY, Winnipeg ; R. B. COLWELL, Halifax, N.S. ; J. GIBBS, Hamilton.

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boîtes hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 8.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |

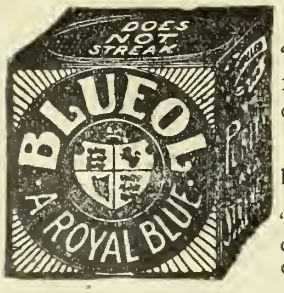
| **Potted Meats** | | **La lb.** |
|---|---|---|
| Ham, Tongue, Beef and Veal, | ¼ | 0.50 |
| | ½s | 1.00 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | ½s | 1.20 |
| Pâtés de Foie | ¼s | 0.90 |
| Pâtés de Foie | ½s | 1.35 |
| **Soupes** | | **La doz.** |
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| **Mince Meat** | | **La doz.** |

(Tins fermées hermétiquement.)

1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00

| | | |
|---|---|---|
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

**J. M. DOUGLAS & Co., Montréal.**




**Bleus à laver** — **La lb.**

"Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c

"Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb.

"Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. 10c

**WM. H. DUNN, Montréal.**

Edward's Soups

(Potages Granulés, Préparés en Irlande)

Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boîtes de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boites 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boites 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

**BORDEN MILK CO., LIMITED, Montréal.**

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| **Lait Condensé (sucré)** | **Prix au Détaillant** |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse) | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3.90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

**Lait et Crèmes Condensés.**

| | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |
| "Good Luck" | 4.50 |

**Lait condensé.** — **La cse**

| | |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |

**Lait évaporé.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque | 4.25 |


# L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée,

## DE ST-HYACINTHE

Garantit une excellente position aux élèves qualifiés.

L'Ecole Lalime est l'institution par excellence pour les jeunes gens désireux d'obtenir rapidement une bonne position dans les meilleures maisons de commerce du Canada.

Les études comprennent tout ce qui a rapport au cours commercial : comptabilité, français, anglais, clavigraphie, sténographie. etc., aussi télégraphie, administration des gares et classe spéciale de comptabilité des banques.

Chaque cours est donné par des spécialistes distingués dans chaque branche.

## TELEGRAPHIE

Les cours de télégraphie et d'administration des gares sont donnés par un professeur spécialement qualifié.

Ces cours sont absolument modernes et n'ont rien de commun avec l'ancienne méthode longue et défectueuse.

Une bonne position est assurée aux élèves de l'Ecole Lalime dès que leur cours est terminé.

**Demandez le prospectus de**

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe

Marque Peerless "Boite Haute", 4 doz., chaque 4.50
Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque 3.90
Marque Peerless "Petite Boite", 4 doz., chaque 2.00

## THE CANADA STARCH CO., Ltd.,

Manufacturière de marques Edwardsburg.

### Sirops de Table.

Marque "Crown".

| | | |
|---|---|---|
| Quarts (700 livres) | lb. | 0.03¾ |
| ½ quarts (350 livres) | lb. | 0.03½ |
| ¼ quarts (175 livres) | lb. | 0.03¾ |
| Seaux de 38½ lbs. | le seau | 1.75 |
| Seaux de 25 lbs. | le seau | 1.25 |
| Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse | | 2.40 |
| Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse | | 2.75 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | | 2.65 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | | 2.60 |

Marque "Lily White".

| | |
|---|---|
| Canistres 2 lbs., 2 d. à la caisse | 2.75 |
| Canistres 5 lbs., 1 d. à la caisse | 3.10 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | 3.00 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | 2.95 |

Marque "Beaver".

Sirop de Blé-d'Inde et d'Erable:

| | |
|---|---|
| Canistres 1 pinte (mesure à vin), 2 doz. à la caisse | 1.70 |

| Empois de buanderie | La lb. |
|---|---|
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc, barils | 0.06 |
| Canada Laundry (cse de 40 lb.) | 0.05½ |
| Silver Gloss, btes à coulisse, 6 lb. | 0.08 |
| Silver Gloss, canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux | 0.07 |
| Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb. | 0.07½ |
| Benson's Satine, cartons de 1 lb. | 0.07½ |
| Canada White Gloss, pqts de 1 lb. | 0.06 |
| Benson's Enamel par caisse de 40 lbs. | 3.00 |
| Benson's Enamel par caisse de 20 lbs. | 1.50 |

Celluloid.

| | |
|---|---|
| Boites contenant 45 cartons, par caisse. | 3.60 |

Empois de cuisine.

(Boites de 20 lbs., ¼c en plus par livre.)

W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.

| | |
|---|---|
| Boites de 40 lbs. | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch | 0.05¼ |

(Boites de 20 lbs., ¼c en plus.)

## ELIE CHARBONNEAU

Marché Bonsecours

Montréal

| | | |
|---|---|---|
| Bananes, régime | 0.00 | 2.50 |
| Citrons Messine (300c) | 0.00 | 5.50 |
| Navets | 0.00 | 2.00 |
| Carottes | 0.00 | 1.50 |
| Patates | 0.00 | 0.90 |
| Ail, la livre | 0.00 | 0.10 |
| Oranges Navel | 0.00 | 4.50 |
| Oranges Valence | 0.00 | 6.00 |
| Tomates fancy, la caisse | 0.00 | 3.75 |
| Pommes Ben Davis No 2 | 0.00 | 5.00 |
| Ananas, 30 | 0.00 | 4.00 |
| Ananas, 24 | 0.00 | 4.00 |

## E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto. Ont.

NOTA.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boites 36 paquets à 5c . . . la boite $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses . . . . | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

| | La doz. |
|---|---|
| 6 doz. de 5c. . . | $0.50 |
| 4 doz. de 4 oz. . . | 0.75 |
| 4 doz. de 6 oz. . . | 1.00 |
| 4 doz. de 8 oz. . . | 1.30 |
| 4 doz. de 12 oz. . . | 1.80 |
| 2 doz. de 12 oz. . . | 1.85 |
| 4 doz. de 16 oz. . . | 2.25 |
| 2 doz. de 16 oz. . . | 2.30 |
| 1 doz. de 2½ lbs. . . | 5.00 |
| ½ doz. de 5 lbs. . . | 9.60 |
| 2 doz. de 6 oz. } | à |
| 1 doz. de 12 oz. } | la Cse |
| 1 doz. de 16 oz. } | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".


# LE NOM DE "FAIRBANK" GARANTIT LE SAVON

## LE SAVON FAIRY

Etalez le SAVON FAIRY bien en vue, en tous temps, car sa publicité intensive et constante relie VOTRE MAGASIN à NOTRE PUBLICITE,

Le morceau de SAVON FAIRY ovale, flottant, à 5 cents, est supérieur à tous ceux que vous pouvez vendre à cinq fois ce prix ; il plaira davantage à vos clients ; il se vendra plus facilement. Les femmes de partout connaissent le savon ; les épiciers de partout en connaissent la vente.

**Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?"**

**The N. K. Fairbank Company Limited.**

MONTREAL.

## La grande combinaison pour gagner de l'argent

Que vous soyez à la tête d'un magasin général—d'une épicerie—ou d'une graineterie—le gros de vos affaires est avec les gens de la campagne—les agriculteurs, les laitiers, les éleveurs de bétail.

Ces trois classes emploient beaucoup de

# INTERNATIONAL STOCK FOOD

### et de Spécialités Internationales.

**Inventeurs et fabricants de la nourriture internationale pour le betail, de la nourriture pour la volaille, cure pour les coliques, cure pour la maladie des jeunes animaux.**

**Poudres vermifuges, cure pour la fièvre bilieuse, nourriture pour les veaux, absorbant composé, solution antiseptique pour baigner les moutons et le gros bétail, Liniment Dan Patch, huile curative de pin argenté, Onguent pour sabot, Destructeur de poux.**

### ILS EN SAVENT LA VALEUR

Emmagasinez toutes ces spécialités—mettez-les à vos vitrines—servez-vous des crochets, des cartes de magasin et autres accessoires de publicité que nous vous enverrons, et vous verrez quelle ligne supplémentaire à gros profits constituent ces fameux remèdes. Ecrivez pour connaître nos prix.

Nous vous fournirons des livres de 80 pages sur le bétail, un abrégé de l'art Vétérinaire, des circulaires explicatives, des enseignes en fer-blanc, etc., le tout rédigé en français, ainsi qu'une grande photographie de Dan Patch, Minor Heir et autres chevaux appartenant à la Compagnie.

**INTERNATIONAL STOCK FOOD CO., Limited, TORONTO.**

### Son Influence Compte

Donnez-lui toujours un sel de table qui soit sec et fin, qui coule bien de la salière et sans effort.

# Le SEL de Table WINDSOR

devient un ami sincère de toute personne parce qu'il est sec et fin, qu'il ne se pétrifie pas dans la salière et qu'il donne aux aliments la saveur exacte qu'il doit leur donner—sans laisser aucune trace d'amertume.

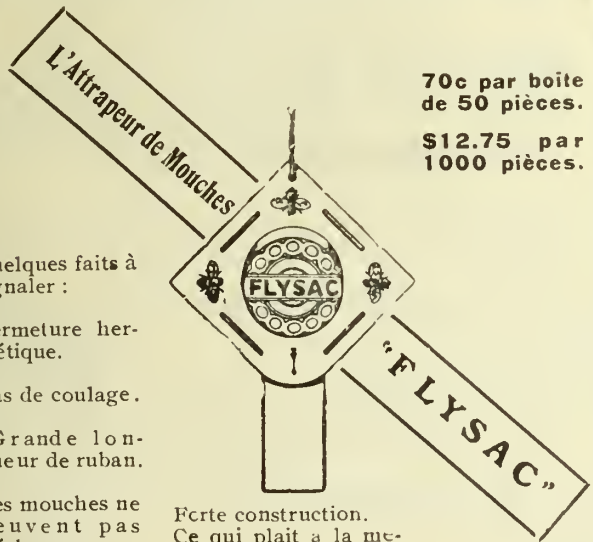
**The Canadian Salt Company Limited**

WINDSOR, ONTARIO.



# PROFIT DE 100%

Mais pour peu de temps seulement, car notre approvisionnement diminue rapidement, à cause de la forte demande. Ne tardez pas, mais soyez au nombre des centaines de Marchands qui vont faire de bons profits pendant la Saison des Mouches




**70c par boite de 50 pièces.**

**$12.75 par 1000 pièces.**

Quelques faits à signaler :

Fermeture hermétique.

Pas de coulage.

Grande longueur de ruban.

Les mouches ne peuvent pas s'échapper.

Forte construction.
Ce qui plait a la menagère :
Une propreté parfaite.

**HODGSON, SUMNER & CO., Limited**

**345-351 rue St-Paul, Montréal**

Agents exclusifs pour les provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Ecosse et Ile du Prince-Edouard



# Pris adroitement et mis en boites juste où on les prend

Les fabricants de conserves de Haddies en boites marque "Thistle" viennent d'améliorer encore leurs procédés pour la mise en boîtes de leur produit en adoptant une boîte sans joints, hygiénique. Ces boîtes contiennent ½ lb. ou 1lb. et sont ornées d'étiquettes particulièrement attrayantes.

L'adoption de ces nouvelles boîtes aura pour effet de conserver encore mieux la saveur délicieuse du poisson qu'on vient de prendre et fournira un nouvel argument au marchand pour faciliter ses ventes.

# Les Haddies Marque "THISTLE"

sont soutenus par l'expérience de toute une vie, ils sont absolument exempts de vase ou de toute autre impureté !

Parmi les autres spécialités portant la Marque "Thistle" il y a le Hareng salé et séché, le Hareng à la Sauce Tomate, le Thon, etc., tous de qualité hors ligne.

Travaillez dans votre intérêt et dans celui de vos clients en exposant bien et en recommandant la meilleure marque, la Marque "Thistle".

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

**MONTREAL** Agents **TORONTO**

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL.

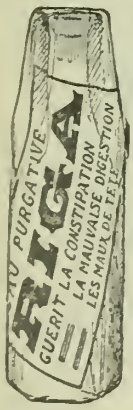
St. Lawrence Sugar

Maintenant empaqueté en trois différentes sortes de grain.

**Etiquette Rouge** — Grain Fin

**Etiquette Bleue** — Grain Moyen

**Etiquette Verte** — Gros Grain




**Les Grandes Chaleurs**

de l'été chassent des villes à la campagne la plupart des familles aisées et des fonctionnaires assez heureux de pouvoir compter sur un repos de quelques semaines. Par conséquent les populations rurales se doublent et se triplent, apportant ainsi Aux Marchands de la Campagne une occasion d'augmenter considérablement leur chiffre d'affaires.

L'Eau Purgative
RIGA

est l'article qui attirera le plus de clients au magasin et c'est un actif appréciable pour tous les hommes d affaires sérieux.

Annoncez l Eau RIGA pour tous les troubles d'estomac.

Société des Eaux Purgatives "RIGA"
215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.
Tél. Main 6473

CHARBON

Anthracite et Bitumineux.

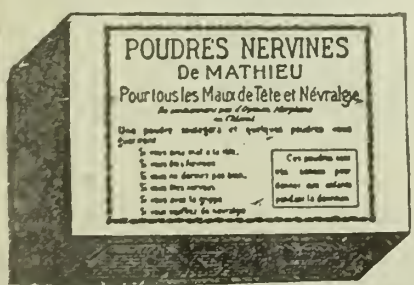
Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la Province de Québec.

GEORGE HALL COAL CO.
OF CANADA, LIMITED.
126 RUE ST-PIERRE, MONTREAL

L'abstention d'emmagasiner une marchandise supérieure peut entrainer une perte de clientèle pour le marchand

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont reconnues partout comme spécifique contre les maux de tête, et recommandées avec assurance par tous les marchands comme étant un remède effectif. Ne perdez pas votre clientèle pour avoir laissé votre stock s'épuiser.




Si vous ne connaissez pas les Poudres Nervines de Mathieu, essayez-les à nos frais au moyen du coupon ci-joint.

Pour tous les rhumes le Sirop de Goudron et l'huile de foie de morue, de Mathieu est reconnu comme un remède sûr et effectif

LA CIE J. L. MATHIEU,
Propriétaire.
Sherbrooke, - - P.Q.

MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.
Dépositaires en Gros Montréal, P.Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de Poudres Nervines de Mathieu à l'adresse suivante :

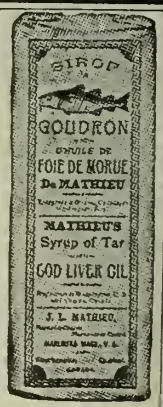
Nom .....

De .....
(Nom de la maison de commerce).

Rue .....

Ville ou village .....

Province .....



| Soda "Magic" | La cse |
|---|---|
| No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No 3 caisse 30 pqts. de 1 lb. et 60 pqts. de ½ lb. | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 5 caisse 100 pqts de 10 oz. | 2.90 |
| 5 caisses | 2.80 |

| Crème de Tartre de "Gillett" | La doz. |
|---|---|
| ¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | $1.00 |
| ½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | 2.00 |

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. pqts., ¼ lb. / 2 doz. pqts., ½ lb. (assortis) | $8.00 |
| ½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.20 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.10 |

| | La lb. |
|---|---|
| 5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) | 0.33 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.28½ |
| 360 lb. barils | 0.28 |

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED
Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.10¾ |
| Tierces | 0.10½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11 |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.10½ |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.11½ |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅜ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¼ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST

| | | |
|---|---|---|
| Tierces | | 0.10½ |
| Tinettes 60 lb. | | 0.10½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | | 2.20 |
| Chaudières, 20 lbs. | | 2.10 |
| Caisses, 3 lbs. | lb. | 0.11½ |
| Caisses, 5 lbs. | lb. | 0.11½ |
| Caisses, 10 lbs. | lb. | 0.11½ |
| Pains moulés d'une livre | | 0.12 |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boite 350, par bote | 2.01 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boite de 600, la boite | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |

| Cigarettes importées. | Le 1,000 |
|---|---|
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boites de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boites de ferblanc, 50 s. et boites de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boites de fantaisie. | |

| Tabac à Cigarettes. | La lb. |
|---|---|
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |

| Tabacs coupés. | La lb. |
|---|---|
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |

Saindoux Composé

LAING'S

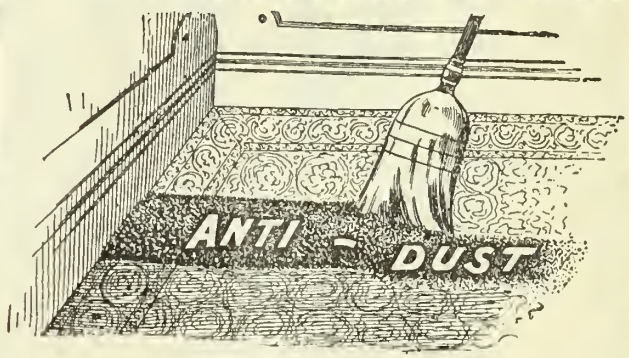
Reconnu comme le meilleur sur le marché.

Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.

Son Prix est raisonnable.

MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, - - MONTREAL.




Nous annonçons pour vous.

Les journaux Canadiens-français sont les porte-parole des produits Canadiens-français inventés, manufacturés et vendus par des Canadiens français dans toute la province.

ANTI-DUST

La poudre à balayer désinfectante est la propriété de Canadiens-français et est employée par

CHACUN, PARTOUT.

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

Département des nouvelles affaires.

The Sapho M'fg Co., Limited.

MONTRÉAL

| | |
|---|---|
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia pqts 1/16 lb. | 0.74 |
| Snap, pqts. 1/12 et 1/6 lb. | 0.50 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.5[illegible] |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boîtes 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |

**(Empire Branch)**

| | |
|---|---|
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts 12 lbs., boîtes 6 lbs. | 0.39 |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs 6 s. et 12 s. | 0.46 |
| Currency 12 s. | 0.46 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boîtes 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boîtes 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s. | 0.78 |

**HENRI JONAS & CIE, Montréal.**

| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
|---|---|
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ oz. Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de | $1.00 à 3.00 |
| Extraits au gallon de | $6.00 à 24.00 |

Mêmes prix pour extraits de tous fruits.

| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
|---|---|
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse | 21.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse | 36.00 |
| Jarres ½ gal. Mustard, ½ d. à la cse | 54.00 |

| **Vernis à chaussures.** | **La doz.** |
|---|---|
| 1 doz. à la caisse. | |
| Marques Froment. | 0.75 |
| Marque Jonas. | 0.75 |
| Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. | 2.00 |

**LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.**

| | **La doz.** |
|---|---|
| Catsup King. | $1.00 |
| Catsup King, bdl. 9 douz. | 0.95 |
| Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz. | 1.50 |


# "NUGGET"

**Pour Nettoyer les Chaussures Blanches.**

Donne un blanc Bien net, en séchant, qui ne s'effrite pas. Le meilleur pour les chaussures de bébés.

Se détaille à 15c et vous laisse une bonne marge de profit.

*The* "NUGGET" POLISH Co., Limited.

9 Davenport Road, - - - Toronto, Ont.

## FORT VENDEUR
## BON BENEFICE

Une haute qualité aboutissant à un prix assez bas. On fait de bonnes affaires avec le Swift's Jewel Compound dans toutes les localités où on l'a fait connaître parce qu'il diminue le coût de l'existence.

Avez-vous votre part de ce commerce profitable ?

# SWIFT'S JEWEL
Compound

## Tenez un bon stock

des Soupes Evaporées Edwards' a l'année Les Soupes Edwards' se vendent bien du fait qu'elles sont si Intensivement annoncées — elles se vendent encore et encore du fait qu'elles sont si bonnes

Il y a déjà une grande vente des Soupes Edwards', et la campagne de publicité Intensive de cette année provoquera une plus grande demande que jamais.

# EDWARDS' DESICCATED SOUPS

Pour plus amples informations quant aux conditions faites au commerce, écrivez à

WM. H. DUNN
396 rue St-Paul, - MONTREAL
Représentant pour la Province de Québec et les Provinces Maritimes

# REMARQUEZ-LE

**Pour bien servir vos clients et garder constamment leur clientèle, vous ne pouvez pas vous passer du Thé "SALADA".**

**Vous pouvez retirer un plus gros profit du thé en vrac ou en autres paquets parce que ces thés n'ont pas la qualité "SALADA" et par suite ne coûtent rien.**

# "SALADA"

**n'est vendu qu'en paquets cachetés de plomb. Jamais en vrac.**

**NOIR, MELANGE, ou VERT NATUREL** { **Commandez-en une caisse AUJOURD'HUI. Nous payons le fret et garantissons la vente.**

## Adressez "SALADA" Montréal.

LES

# BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente a biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits. Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

**AND CANDY CO., LIMITED**

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.



Etabli en 1892 — Tel. Main 2441 — Tel. Marchs. 53

Residence; 684 rue Adam, Maisonneuve — Tel. LaSalle 96

**ELIE CHARBONNEAU**

**MARCHAND DE FRUITS**

**Specialité: Patate de Choix.**

70 71 Marché Bonsecours.

**MONTREAL**



## La Farine Préparée de Brodie

**Vous Conserve Vos Clients.**

Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines.

**UN BON VENDEUR.**

Voyez le coupon des épiciers dans chaque paquet.

**Brodie & Harvie, Limited.**

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436. **MONTREAL.**


| | | |
|---|---|---|
| Confiture, cse 2 doz., 12 onces. | | 1.00 |
| Confiture, pinte. | | 2.50 |
| Caustique, 100 lbs. | chaque. | 2.75 |
| Caustique, 50 lbs. | chaque. | 1.50 |
| Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse. | | 1.40 |
| Confiture, chaudière No 7 | ch. | 0.42½ |
| Confiture, seau No 7 | chaque. | 0.45 |
| Confiture, chaudière No 5, | ch. | 0.30 |
| Confiture "King" chaudière No 7, chaque. | | 0.45 |

**MATTHEWS-LAING, LIMITED.**
**Montréal, Canada.**

LAING'S REGISTERED TRADE MARK ANCHOR BRAND

**Lard en Baril Marque "Anchor"**

| | |
|---|---|
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | 29.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. | 15.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. | |
| Pickled Rolls, brl. | 30.00 |
| Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | 29.00 |
| Heavy, clear fat backs 60/70 | 27.00 |

**Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".**

| | |
|---|---|
| Tierces, 375 lbs. lb. | 0.09¾ |
| Boites 50 lbs. net (doublure parchemin) | 0.10 |
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) | 0.10⅛ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net $2.05 | 0.10¼ |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs. $1.90 | 0.09¾ |
| Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.10½ |
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.10¾ |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | 0.10¾ |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | 0.11½ |

**Saindoux- Marque "Anchor" (garanti pur).**

| | |
|---|---|
| Tierces, 75 lbs. | 0.14¼ |
| Boites, 50 lbs., net (doublure parchemin) | 0.14½ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | 0.14⅝ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $2.95 | 0.14¾ |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut $2.85 | 0.14¼ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15 |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15¼ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | 0.15¼ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | 0.15½ |

**Viandes fumées.**

| | |
|---|---|
| Jambons: Première qualité. | |
| Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.17 |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.18 |
| Moyens, 15 à 19 lbs. | 0.20 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.20 |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.20 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.22 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |


# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritable

## Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO.,**
**Limited.**

**Montréal, Can. Dorchester, Mass**
**ETABLIE EN 1780.**



## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

**EPICIERS EN GROS**

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

**Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.**

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi

**MONTREAL**



## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON, DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE DE

**UPTON**

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

# COMPTEZ UN PEU CELA

## M. l'Epicier

Combien de boîtes de FEVES AU LARD DE CLARK pouvez-vous vendre par rapport à une boîte d'une autre marque ? Et combien de profit vous pouvez, par suite, faire de plus en tenant les

## Les Fèves au Lard de Clark ?

**Se Vendent Sans Effort.**
**Economisent Votre Temps.**
**Augmentent Votre Volume d'Affaires**

et vous donnent la réputation de toute première importance de ne tenir

**QUE LE MEILLEUR.**

## W. Clark, Montréal



## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O. Goyette, ancien maire de Magog ; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste ; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Advertising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir nscrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**


L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.

| | |
|---|---|
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20 |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.19 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.23 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.25 |
| Jambons de Laing, choisis, Piquenique", 10 à 14 lbs. | 0.16 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs. | 0.17 |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |
| **Saucisses fumées.** | |
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et langue) doz. | 1.10 |
| **Saucisses fraîches.** | |
| Saucisses de porc (tripes de porc) | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | 0.08½ |
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

**AGENCES**

**LAPORTE, MARTIN & CIE, LTEE, Montréal.**

**Légumes.**

| | |
|---|---|
| **Petits Pois Importés "Soleil"** | |
| Extra fins, 100½ boîtes | 16.00 |
| Très fin, 100½ boîtes | 13.50 |
| Fins, 100½ boîtes | 12.50 |
| Mi-fins, 100½ boîtes | 11.50 |
| Moyens, No 1, 100½ boîtes | 10.50 |
| Moyens, No 2, 100½ boîtes | 10.00 |
| Moyens, No 3, 100½ boîtes | 9.00 |
| **Petits Pois "Frs. Petit & Cie."** | |
| Fins, 100½ boîtes | 10.00 |
| Moyens, 100½ boîtes | 7.50 |
| Verts, extra fins, 100½ boîtes | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boîtes | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boîtes | 8.00 |
| Coupés, 100½ boîtes | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boîtes | 8.00 |
| Côtes de Céleri. 50 boîtes | 7.50 |
| **Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)** | |
| Oseilles, 100½ boîtes | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b. | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boîtes | 9.00 |
| Julienne, 100½ boîtes | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boîtes | 9.50 |
| **Asperges.** | C/S |
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boîtes | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boîtes | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boîtes | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boîtes | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boîtes | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boîtes | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boîtes | 22.50 |
| **Flageolets.** | |
| Moyens, 100½ boîtes | 11.00 |
| **Sardines.** | C/S |
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |
| **Savons de Castille.** | Lb. |
| **Le Soleil 72% d'huile d'Olive.** | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.50 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.09 |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08 |
| **La Lune 65% d'huile d'Olive.** | **Lb.** |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| **Huile d'Olive "Minerva"** | **C/S** |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | **Gall.** |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |


## Il y a une apparence

**de coquetterie dans les vitrines d'épiceries décorées avec les cartons coloriés de rouge et de vert de FELS-NAPTHA.**

**Vous n'avez qu'à les conserver lorsqu'ils sont vides ; ils sont d'une grande utilité pour toutes sortes d'étalages de magasins**

## CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré

**DES EPICIERS**
**Pour tous les**

## Besoins de la Cuisine

**Tablettes de ¼ lb.**
**Fabriqué par**

## JOHN P. MOTT & CO.,

**HALIFAX, N. E.**

**J.A.TAYLOR, Agen , Montréal**



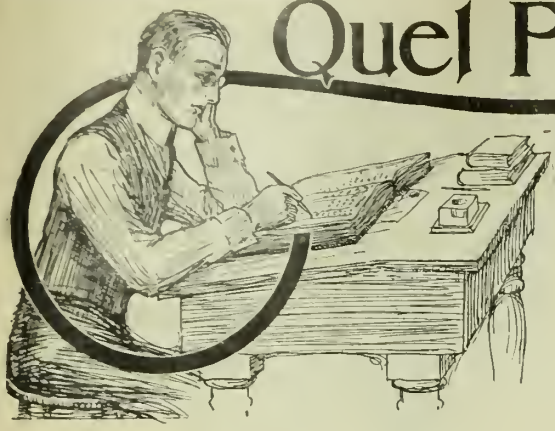
## The City Ice Co. Limited

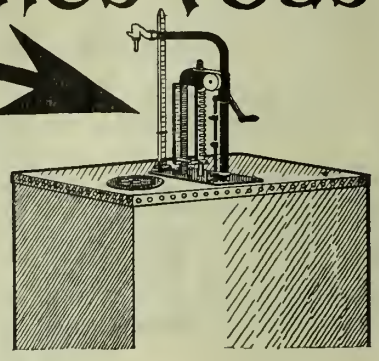
**LA PLUS GRANDE COMPAGNIE DE GLACE AU CANADA**

**Ca acité de production :**
**255,000 tonnes de glace par an.**
**Stock à Montréal, 200,000 tonnes**
**Réserve à HUDSON 33,000 tonnes.**
**à BELLERIVE 22,000 tonnes.**

**Bureau principal, 295 rue Craig O.**
**MONTREAL**

# Quel PROFIT faites-vous sur l'huile ?





Il y a une bonne marge de profit à faire sur l'huile. C'est un article de nécessité constante et vous en vendez beaucoup. Quel profit faites-vous ? Vous ne pouvez le savoir à moins d'avoir un **Réservoir à Mesure Automatique Bowser.** Le réservoir vieux genre gaspille l'huile et cela réduit vos profits. Le **Bowser** est muni d'une soupape automatique qui empêche l'écoulement et la perte et **Protège Vos Profits.** Il se paye de lui-même parce qu'il économise en quelques mois. Non seulement il économise l'huile, mais il épargne les autres articles que l'huile affecte. Quand vous avez un **Bowser**, vous n'avez qu'à pendre le bidon du client au robinet et à pomper. Vous n'avez pas les ennuis des mesures huileuses et de l'entonnoir. Lorsque le bidon est plein, le Calculateur **Bowser** vous indique la note à charger, tout comme vos balances calculatrices. Plus d'incertitude ! Renseignez-vous à ce sujet. Demandez notre catalogue et toutes informations. Laissez-nous vous apprendre comment gagner de l'argent avec l'huile.

**S. F. BOWSER & COMPANY, Inc.** **66 68 Avenue Fraser, - TORONTO, Ont.**

**Etablie en 1885**

Bureaux dans toutes les villes et représentants partout.

Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.

Concessionnaires du brevet et fabricants des pompes à main ou à force motrice artificielle enregistrant d'elles-mêmes leur débit des réservoirs de toutes dimensions, des systèmes d'emmagasiner le pétrole et l'huile, des conduites à enregistrer la consommation, des systèmes pour la filtration et circulation du pétrole, des systèmes de nettoyage à sec, etc.


| | |
|---|---|
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |
| Petits Pois à sacrifier. | C/S |
| Questel sur extra fins, 50 btes | 12.00 |
| Cie Cons. Ali., extra fins, 100½ btes | 12.50 |
| Memina, très fins, 100½ btes | 11.00 |

## LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait. 2 doz. | 4.80 |

## JOHN P. MOTT & CO.

| | |
|---|---|
| Elite, per doz. | 0.00 |
| | La lb. |
| Prepared Cocoa | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | 0.36 |
| No 1 Chocolate | 0.30 |
| Diamond Chocolate | 0.24 |
| Navy Chocolate | 0.29 |

| | |
|---|---|
| Cocoa Nibbs | 0.35 |
| Cocoa Shells | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. 1.00 |

## SALADA TEA CO.

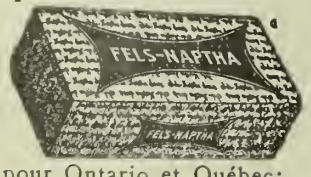
THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

## SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.




Prix pour Ontario et Québec:

| | |
|---|---|
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |

## SNAP CO., LTD.,

Montréal.

| | |
|---|---|
| Snap Hand Cleaner | |
| Cse de 3 do | 3.60 |
| Cse de 6 doz. | 7.20 |
| 30 jours. | |

## SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.

**Montréal — Tél. Main 6473.**

| | | |
|---|---|---|
| 1 doz., | (en boîte de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, | " " | 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

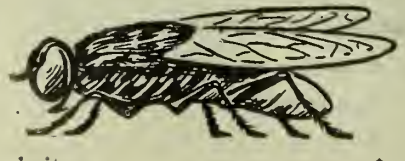
## ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

| Lime Juice "Stowers" | | La cse |
|---|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. | pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. | pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | | 3.50 |
| Lemon syrup | | 4.00 |

## WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.

| | |
|---|---|
| Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. | 1.15 |

## WILSON'S FLY PADS.



| | |
|---|---|
| La boite | $3.00 |
| Par trois boites | 2.85 |

# Le Thé "Blue Bell"

**BOITE DE**

**3s et 5s. lbs.**

NOIR MELANGE VERT JAPON

**Les BOITES ne contiennent QU'UNE SEULE QUALITE, au prix de 30 cts. net par livre.**

12 x 5s. par caisse, 60 livres.
20 x 3s. par caisse, 60 livres.

**Lisez ce que porte l'étiquette au verso de la boite, comme ci-dessous.**

**Les contenus ne sont Garantis qu'en autant que le Sceau N'est Pas Rompu.**

Employez le Thé "Blue Bell" et vous pratiquerez la meilleure économie domestique ;
Il est sans Egal pour la Qualité et la Richesse de l'Infusion.

PURETÉ FORCE SAVEUR AROME

**Le poids est garanti dans nos boîtes de 3 et 5 livres.**

— NOTEZ —

**Tous les paquets portant cette étiquette contiennent un objet utile à la ménagère.**

MONTREAL

## The Blue Ribbon Tea Company, Limited.

**BOITE POSTALE : 250**

ROYAL YEAST CAKES

ROYAL YEAST CAKES

ROYAL YEAST CAKES

POURQUOI EXPERIMENTER

**Epiciers :** Quand vous commandez des Pains de Levure ayez soin de toujours spécifier la Levure Royal. Si vous négligez cette précaution, vous vous exposez à ce qu'on vous impose une autre marque et vous fasse faire une dépense inutile en remplissant vos commandes au moyen des imitations médiocres pour lesquelles il n'y a que peu ou pas de demande. L'article d'origine, portant l'étiquette **bleue**, est celui que désirent les consommateurs. Evitez les imitations connues et représentées comme "tout aussi bonnes".

# ROYAL YEAST CAKES

BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG MONTREAL

BLUE LABEL

# Le Meilleur Poisson qu'on se puisse procurer

Un choix attentif des meilleurs poissons pris dans la fameuse baie Pasamaquoddy, leur préparation habile et soignée dans une usine moderne hygiénique ont fait des

## "ALIMENTS MARINS MARQUE BRUNSWICK"

le mets favori de tous les consommateurs délicats.

Ils ne sont pas surpassés pour la qualité, ont une saveur bien particulière et leur vente laisse au marchand un bon bénéfice.

Tenez-VOUS cette spécialité qui donne satisfaction ? En donnant votre commande, assurez-vous que vous mentionnez bien le nom

## 'BRUNSWICK

## CONNORS BROS. LIMITED

BLACK'S HARBOUR, N. B.

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT ; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit ;

"LE PRIX COURANT", Montréal

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 4 Juillet 1913. Vol. XLVI — No 27.


## LES CANAUX CANADIENS

Il est évident que les plans du gouvernement fédéral relatifs à la construction de nos canaux ne sont pas conformes aux meilleurs intérêts du pays. Ainsi, s'il faut en juger par les confidences officieuses de la presse ministérielle, on ne saurait que conclure que les travaux de creusage et d'élargissement du canal Welland, (d'un intérêt absolument international) passeront avant ceux de la construction du canal de la Baie Georgienne, quoiqu'il soit reconnu que le premier tend plutôt à servir les intérêts des Etats-Unis que ceux du Canada, tandis que le second serait une oeuvre exclusivement d'intérêt national.

Il est indiscutable que le canal Welland servira à donner, à assurer aux Etats-Unis le monopole du commerce du grain de nos provinces du nord-ouest.

Nous avons déjà démontré, dans un article précédent, comment le creusage du canal Welland livrerait passage aux gros transports américains avec leurs cargaisons de 300,000 à 400,000 boisseaux de grains jusqu'au lac Ontario et au port d'Oswego, où il existe déjà un canal conduisant à la rivière Hudson et qui sera creusé à 21 pieds de profondeur avant que le nouveau canal Welland ne soit terminé.

Il y a environ trois ans, le surintendant des travaux publics de New-York recommandait d'abandonner la route Erié depuis Buffalo jusqu'à Syracuse en faveur de celle d'Oswego jusqu'à la rivière Hudson. Il ajoutait que si cette route était acceptée la construction du canal de la Baie Georgienne serait retardée indéfiniment.

En creusant et en élargissant le nouveau canal Welland, le gouvernement d'Ottawa fournira aux Américains les meilleurs moyens possibles pour raccourcir la distance en traversant l'Etat de New-York jusqu'à l'Hudson et de là au hâvre de New-York, leur assurant ainsi une route supérieure à celle actuelle pour faire une concurrence plus efficace à la route du Saint-Laurent.

Ils ont déjà une plus grande part que les Canadiens dans le trafic du grain et cette part s'augmentera davantage lorsque le canal Welland sera complété et aura coûté $50,000,000 aux Canadiens pour le plus grand bénéfice des Américains.

On se rappelle que, étant ministre des Travaux Publics, l'honorable M. F. D. Monk fit un voyage d'inspection sur les grands lacs. A son retour, voici ce qu'il déclarait avec chaleur :

"A la vérité, de l'Atlantique au Pacifique, le pays est dans une situation de progrès industriel et commercial qui exige une action vigoureuse en autant que les moyens de transport en particulier sont concernés, et une dépense d'argent considérable, sage et judicieuse si nous voulons nous maintenir à la hauteur de la situation."

Parlant des moyens que possède le Canada pour le transport par voie des lacs, M. Monk ajoutait : "Nous avons une appropriation de $40,000,000 pour divers travaux publics, et, cependant, la progression du pays et son expansion dans toutes les directions sont si considérables, que cette somme semble insuffisante à faire face à tous les besoins urgents."

Aujourd'hui encore nous prenons acte de ces assertions de l'ancien ministre, et nous disons que tant que le canal de la Baie Georgienne ne sera pas construit, le Canada restera dans l'impossibilité de transporter jusqu'à la mer une grande proportion de sa production annuelle des grains et devra compter sur les Etats-Unis pour le transport et la vente de cette proportion,

Pourquoi, alors, le gouvernement continuerait-il à retarder la construction de cette route importante et attendrait-il d'être forcé à agir par la force des circonstances et alors que la plus grande partie du commerce aura passé aux mains des Etats-Unis et qu'il sera plus difficile que jamais de le reprendre.

Citons encore le "Canajohairie Hay Trade Journal" :

"La nouvelle disant que le canal Welland sera creusé à 30 pieds est d'un grand intérêt pour la route au grain Buffalo-New-York, car cette décision a sans doute été prise dans le but de contrôler le trafic du grain entre le Nord-Ouest et la mer. Le creusage du canal ne peut avoir d'au-

TANGLEFOOT

Attrape 50,000,000,000 de mouches par année—de beaucoup plus que tous les autres moyens ensemble. Le Destructeur de Mouches Hygiènique.—Ne Contient pas de Poison.

tre objet que celui de permettre aux gros vaisseaux de pénétrer dans les grands lacs. Les marchands de grain de Buffalo envisagent ce projet avec calme, car ils savent que l'amélioration du canal Welland est d'une importance secondaire par rapport à ce qui doit être fait pour donner une profondeur uniforme au Saint-Laurent jusqu'à Montréal. Il est reconnu que, actuellement, Montréal enlève du grain à Buffalo à cause de la différence plus favorable des taux ; mais dans la saison active, la différence des taux est un petit détail, car l'affluence est assez grande pour alimenter toutes les routes. Celle du Saint-Laurent, quels que soient les taux, sera toujours handicapée par le manque d'affaires propres à y attirer le tonnage océanique. Lorsque New-York ou autres ports océaniques voudront du commerce, ils n'auront qu'à réduire les taux pour l'obtenir, car ils commandent le tonnage pour ce faire. L'élargissement du canal Welland aidera tous les ports situés sur le lac Ontario, mais il ne fera que très peu tant que la route du Saint-Laurent n'aura pas été améliorée."

## L'EMPLOI PRATIQUE DES QUOTIDIENS POUR LA PUBLICITE.

La théorie et la pratique sont trop souvent en désaccord. Il est facile d'écrire des volumes sur certains sujets et très difficile de réduire toute cette quantité de "châteoux en Espagne" à un tout correct solide.

Ceci découle d'un certain nombre d'arguments — pour et contre — qui foisonnent dans la presse d'annonces au sujet de l'emploi des journaux ou des magazines comme médiums de publicité nationale. On se demande pourquoi les directeurs de magazines et ceux des journaux cherchent à se nuire. N'y a-t-il pas un champ assez vaste pour tous?

Le mal vient surtout de ce que chacun d'eux semble s'efforcer d'accaparer toutes les affaires existantes plutôt que d'essayer à provoquer des affaires nouvelles.

Il y a nombre de bonnes raisons pour qu'on emploie à la fois les magazines et les journaux, côte à côte, dans une campagne de publicité nationale. C'est manifestement s'exposer à gaspiller beaucoup d'argent que d'annoncer beaucoup avant que les marchands-détaillants aient les produits sur leurs rayons et soient en mesure de livrer les commandes des consommateurs. Pourtant un peu de publicité est nécessaire pour convaincre le marchand-détaillant de la nécessité d'emmagasiner une certaine quantité de vos produits.

Si l'annonceur est un homme bien connu dans tout le pays, il lui est relativement aisé d'amener les marchands-détaillants à emmagasiner davantage de ses marchandises et de persuader à d'autres qu'ils ont grand intérêt à emmagasiner de ses marchandises. Et alors il peut soit envoyer certains de ses vendeurs ordinaires dans le territoire spécial qui doit être couvert, soit engager dans ce but des vendeurs spéciaux. Ces vendeurs auront pour tâche de travailler à fond dans une zône limitée. Ceci fait, aux dates où les représentants de la maison seront dans la ville, il convient de faire une forte publicité dans les journaux quotidiens de la dite ville. Cette publicité aura deux objets: faire impression sur l'esprit du marchand-détaillant et s'efforcer de susciter la demande du produit par le consommateur.

Si cette publicité est faite d'une manière adroite et au moment propice, il n'est pas rare de voir plusieurs clients entrer dans la boutique du marchand-détaillant et demander leur produit dont l'agent vendeur est justement dans la boutique susdite. Il est facile de se rendre compte de l'excellente impression que cela fait sur l'esprit du détaillant.

Si le manufacturier dispose de moyens suffisants, il peut mettre à profit ce système dans un certain nombre de petites villes à la fois et couvrir le territoire qu'il avait en vue dans une laps de temps beaucoup plus court.

On peut cependant employer ce système de ville en ville, progressivement jusqu'à ce que tiut le territoire soit couvert. Il va sans dire que dans certains cas spéciaux ce plan ne donnerait pas les résultats qu'on en attend, mais il n'y a pas de plan qui puisse être appliqué avec succès dans toutes les conditions. On a obtenu des résultats remarquables de cette façon. Mais il y a d'autres points de vue où il y a lieu de se placer pour considérer cette question.

Supposont, par exemple, qu'il s'agisse d'une ville de 50,000 à 75,000 âmes où il y a plusieurs manufacturiers faisant de bonnes affaires, mais dont les marchandises n'ont cependant pas une réputation nationale. Ils manufacturent pour des marchands en gros; ils cachent leur propre identité sous les marques des marchands en gros; ils n'ont pas fait de sérieuse tentative pour imposer leur marque et pour l'annoncer; ils ne sont pas convaincus ou ne se rendent pas compte du pouvoir extraordinaire de la publicité moderne.

Le gérant de publicité du journal quotidien va leur rendre visite. Il explique au manufacturier les principes fondamentaux de la marque de fabrique pour les marchandises et la valeur de la demande du consommateur créée pour le produit portant le nom du fabricant et garanti par sa marque de fabrique.

Mais le manufacturier répond en mettant en avant l'argument qu'il est incapable de dépenser autant d'argent qu'il en faut pour mener une campagne de publicité dans tout le pays. D'où il conclut qu'il ne peut pas annoncer du tout.

C'est là justement que l'attendait le gérant d'annonces du journal. Il fait voir au manufacturier qu'il doit commencer par choisir un nom et une marque de fabrique convenables pour son produit. Puis, comment il peut annoncer juste dans sa localité et dans les environs.

Il est facile pour un manufacturier de devenir le fournisseur des marchands-détaillants de sa propre ville. Et pourtant on constate avec surprise que bien souvent le produit d'une manufacturier est pratiquement inconnu de ses voisins.

L'emploi d'un nom nouveau contribue à exciter l'intérêt. S'en remettre au public, par voie de concours, pour le choix du nom du nouvel article est une méthode qui donne de très bons résultats. Et il en coûte relativement fort peu. Une fois le nom choisi, on peut mener une campagne de publicité bien définie et persistante dans la localité.

Le lecteur comprend facilement comment les journaux quotidiens d'un état et du pays peuvent s'aider. A mesure qu'un annonceur va dans une nouvelle ville, les journaux de cette ville allongent leur liste de publicité nationale. En retour, ils envoient à leurs voisins l'annonceur qu'ils ont, par la même méthode, créé dans leur ville.

## A PROPOS DE LA VOITURE-RECLAME DE BERRY BROTHERS.

Dans le numéro du "Prix Courant", paru le 30 mai dernier, nous parlions de la voiture-réclame de Berry Brothers et un certain nombre de nos lecteurs ont cru qu'il s'agissait d'une voiture spéciale mise en vente par cette grande manufacture de vernis. Il n'en est rien. Cette voiture est fabriquée par les enfants eux-mêmes au moyen des boites très solides contenant les divers articles qui ont consacré la réputation universelle de cette maison. C'est un malentendu qu'il était bon de dissiper le plus tôt possible.

## LES CONGES D'ETE.

L'approche des grandes chaleurs rappelle à tout le monde le supplice des jours de travail dans les magasins. Chacun en a fait l'expérience et sait à quel point le système s'affaisse sous l'influence déprimante des journées chaudes et suffocantes, et combien il est pénible de faire un travail soutenu dans ces conditions.

Et en dépit de tout, il faut que l'employé reste gai et courtois envers les clients qui, eux-mêmes, sont trop souvent prêts à laisser voir l'influence qu'exerce chez eux l'accablante atmosphère.

Celui qui est forcé de se tenir au comptoir, qu'il soit patron ou employé, est certainement un objet de commisération lorsque viennent les chaleurs torrides de l'été.

Jusqu'ici, on a semblé accepter comme chose toute rationnelle que c'est le lot du marchand et du commis de souffrir toutes ces misères. Pourtant, quand arrive le samedi, voyez donc leurs frères de la majorité des autres établissements commerciaux fermer les portes à midi et se payer un repos qu'ils n'ont pas volé eux non plus. Et pendant ce temps-là, le détaillant et ses commis sont forcés de répondre à un public exigeant.

Pour la plupart des magasins de détail, un congé le samedi n'est pas pratique, parce que ce jour-là, plus que les autres jours, la presse est excessive. C'est le jour de la paye et c'est aussi celui des achats, car il faut bien se pourvoir pour le dimanche. De sorte que le magasin doit rester ouvert du matin jusqu'au soir, quelque chaud qu'il fasse. Mais s'il est impossible de se reposer le samedi des travaux de la semaine, il n'y a pas de raison pour ne pas relâcher un peu les affaires un autre jour, pour l'avantage du patron et des employés. Le repos est tout à fait essentiel, et le service en bénéficiera sensiblement si les commis ont eu l'avantage de se reposer de temps à autre, surtout durant la saison d'été. Ainsi, le marchand qui ne fournit pas à ses employés l'occasion de se récréer, ne fait pas tout son devoir envers eux et ne travaille pas dans son propre intérêt. S'il ne peut pas sacrifier une partie de la journée du samedi, pourquoi ne pas donner congé au milieu de la semaine? Dans certaines villes la fermeture des magasins le mercredi après-midi est aujourd'hui d'institution, tout comme la fermeture de bonne heure chez nous, à certains soirs de la semaine, et il n'y a pas de raison pour que cette pratique ne s'applique pas à Montréal et plus généralement dans notre province. Le public s'accoutume vite à ces choses, et l'expérience vaut certainement la peine d'être tentée.

## L'UTILITE DE LA PUBLICITE.

Au cours d'une très intéressante étude qu'elle publie sur l'organisation et sur la direction d'une usine, l'"Action économique" s'occupe du rôle de la publicité dans les affaires.

Les observations suivantes nous paraissent particulièrement justes:

"Il n'est pas permis de diminuer la publicité pour réduire des frais; car c'est mettre en danger la vente des produits.

"Il y a quarante ans, les principales fabriques de machines n'auraient pas accepté de mettre des annonces dans les journaux. Un courtier qui aurait proposé à ces industriels un traité de publicité aurait été mal reçu. C'est qu'à cette époque, ces maisons n'en avaient pas besoin; il n'existait pas beaucoup de grands établissements et ceux qui existaient étaient tellement connus, qu'il était inutile d'attirer l'attention sur eux au moyen d'annonces payées.

"Mais autres temps, autres moeurs. Des établissements qui avaient les idées trop hautaines et croyaient s'abaisser en insérant la moindre annonce dans les journaux, ont abandonné leurs préjugés; ils comprennent qu'ils doivent tenir compte des nouvelles habitudes. A une diminution de la publicité correspond toujours une diminution des demandes et par suite, des commandes, même pour des maisons universellement connues. Il ne faut pas croire qu'il suffit d'avoir auprès des professionnels la réputation d'un fabricant consciencieux et actif pour être débordé de demandes. Car ce ne sont pas les professionnels qui procurent le plus d'affaires. Il faut plutôt attirer l'attention du public, afin qu'il s'adresse à l'usine en cas de besoin. Le public écoute, lit et discute une chose nouvelle et bonne qu'on lui présente; il oublie aujourd'hui ce qui l'intéressait hier encore. Aussi une publicité commencée ne doit-elle jamais, pour rester efficace, être interrompue. A notre époque, où l'on vit rapidement, où une innovation, à peine réalisée, est immédiatement détrônée par une meilleure, il convient de se rappeler constamment à l'attention du public.

"Le budget de publicité est très considérable dans certains établissements. Nombre de grandes usines y consacrent jusqu'à 5 p. c. de leurs recettes annuelles. Cette dépense est une lourde charge; mais elle est inévitable, car le nombre et l'importance des commandes en dépendent."

## ERRATA

Dans la dernière annonce que nous avons publiée dans notre édition du 27 juin pour le compte de la maison Laporte, Martin, Limitée, il s'est glissé une erreur que personne n'a pu contrôler avant publication. Ainsi, à l'item qui se lit : Lager "High Life" de Miller, barils de 10 douzaines, à $2.50 le baril," c'est $12.50 le baril que le typographe aurait dû écrire. Nous avons tenu à rectifier cette erreur sans plus tarder, car des lecteurs du "Prix Courant," qui se font un devoir de consulter régulièrement nos annonceurs avaient déjà manifesté leur intention de placer leur commande au prix mentionné dans l'annonce. L'article étant déjà bon marché à $12.50, on conçoit que la demande à $2.50 eût été considérable.

## NOS RAPPORTS COMMERCIAUX AVEC LES ETATS-UNIS

D'après un rapport qui vient d'être préparé par la section du commerce étranger et domestique du département du commerce des Etats-Unis, ce pays vient en second lieu comme consommateur des produits du Canada et il occupe la première place comme pourvoyeur des Canadiens.

En 1868, l'année de la confédération, les Etats-Unis ont pris, pour leur part, 47.9 pour cent des exportations du Canada ; en 1880, 37.9 ; en 1890, 47.9 ; en 1900, 35.7 ; en 1910, 37.35, et en 1912, 38.23.

Ils ont fourni au Canada, en 1868, 33.77 pour cent de ses importations ; 40.33 pour cent, en 1880 ; 45.99 en 1890 ; 51.17, en 1900 ; 58.81, en 1910, et 65.09 en 1912.

Les Etats-Unis absorbent à peu près toutes les exportations de bois et de minéraux du Canada, tandis que l'Angleterre achète surtout le blé et les animaux. Mais le rapport dit que les Etats-Unis achèteront probablement peu de blé dans un avenir prochain, ce qui fera encore diminuer le commerce britannique, qui a décru continuellement depuis quelques années, à l'avantage du commerce avec les Etats-Unis.

Le Canada achète surtout du charbon des Etats-Unis. Il achète aussi d'eux des produits manufacturés, du coton, des fruits et du cuir.

# SWIFT CANADIAN COMPANY, LIMITED

La nouvelle succursale Place Viger, de cette importante compagnie est déjà entrée de plein pied dans la voie du succès et nous devons l'en féliciter. Aussi, lui était-il relativement facile de gagner la faveur du commerce de la province de Québec du fait que ses produits y étaient déjà favorablement connus, ainsi qu'ils le sont par tout le continent et même à l'étranger.

Cette nouvelle succursale assure à Montréal un marché de gros de produits alimentaires parfaitement bien outillé où les commerçants peuvent se procurer les meilleures viandes fraiches ou fumées, volailles et autres produits, et que ce sont de tels produits que les consommaturs trouvent chez leurs fournisseurs.

Outre que la Swift Canadian Company fait une spécialité des viandes de toutes sortes, fraiches, fumées ou en conserve, elle tient à la disposition de la clientèle un stock complet de tous les fromages importés et domestiques, du fameux beurre "Brookfield" et des oeufs "Brookfield." La succursale Place Viger est ainsi outillée que ses machines à couper le beurre peuvent disposer de 4,000 livres par jour.

Les oeufs "Brookfield," une spécialité de la maison, sont mis en cartons scellés et sont strictement garantis après avoir passé aux mains des mireurs qui sont au nombre de sept.

Les saindoux de la Swift Canadian Company sont le "Silver Leaf" pour le produit pur et le "Jewel" pour le produit composé, deux marques universellement connues et approuvées par le commerce.

Détail intéressant, le beurre et les fromages domestiques que tient la Compagnie, sont fabriqués pour son propre compte spécialement et dans la province de Québec. Les trois chambres, communiquant aux cinq étages, et qui servent au fumage des viandes, ont une capacité de 150,000 livres par semaine ; de sorte que quelle que soit la quantité réclamée par le commerce, on peut être assuré de trouver à la compagnie Swift Canadian des viandes tout à fait fraiches.

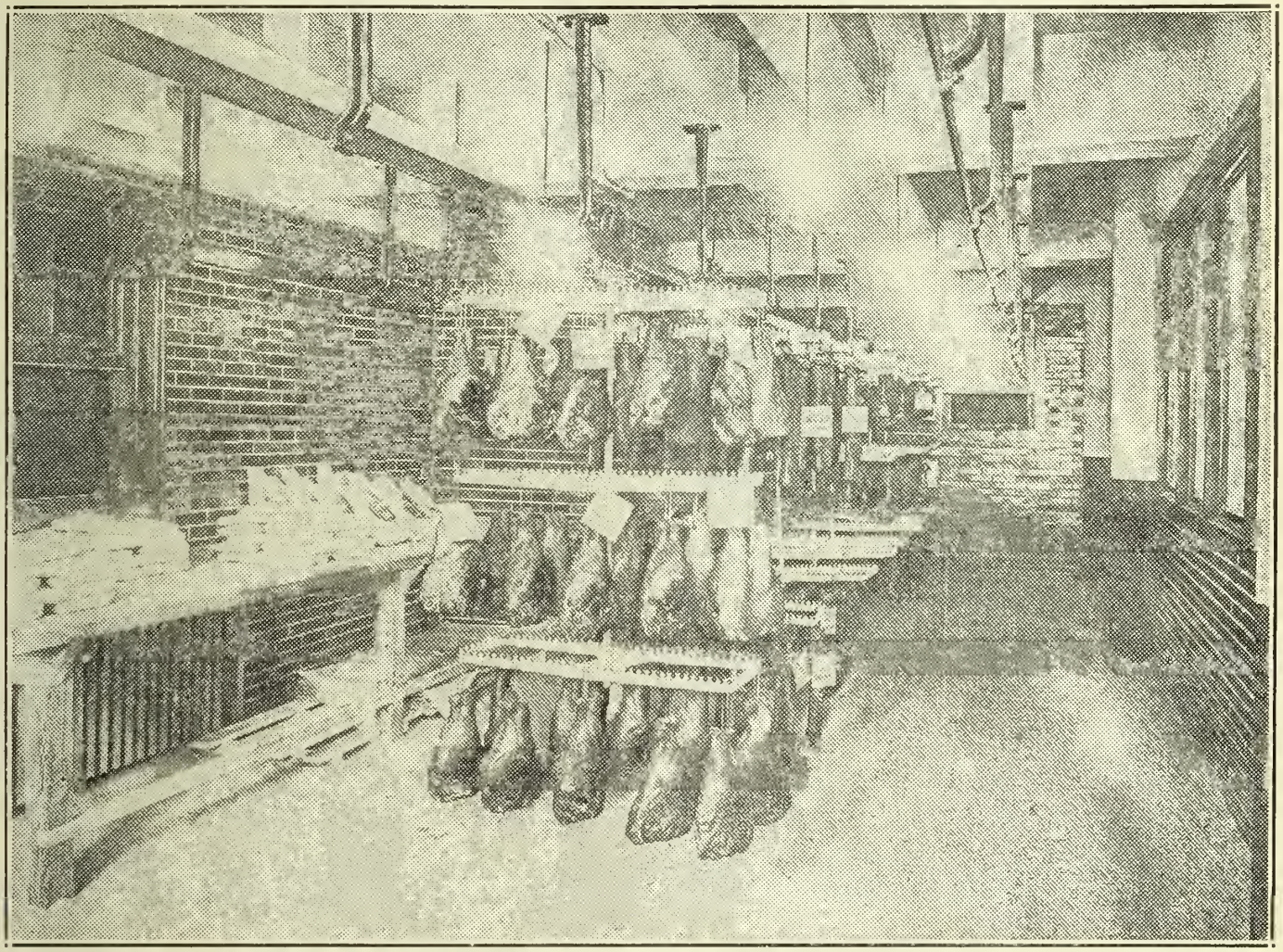
On nous dit que la Compagnie est en mesure de faire des prix excessivement avantageux grâce à son système d'exploitation par lequel rien ne va à la perte. Les déchets de graisse provenant de l'abattage sont convertis en un savon de borax, le "Swift", pour le blanchissage et en un superbe

**SWIFT CANADIAN Coy. Ltd.— Entrepôt frigorifique où sont conservés le saindoux, le beurre et les fromages dans la nouvelle succursale Place Viger, rue Craig Est.**

savon de toilette préparé à la glycérine. Les soies de porcs sont retenues par une fabrique de brosses à dents. Comme nous le disait M. Jewell, le gérant local, c'est à peine si la compagnie perd les cris des animaux qu'on égorge aux abattoirs de Toronto.

Ici, à Montréal, la compagnie possède sa propre voie d'évitement dans la grande cour Viger, de sorte que les sujets frais tués qui lui arrivent chaque jour de Toronto ne passent par les mains d'aucune personne, attendu qu'ils sont déchargés mécaniquement et que, par le même procédé, ils sont distribués chacun dans leur département aux différents étages de l'édifice.

Le commerce aura tout à gagner à entrer en relations avec la Swift Canadian Company, Limited, et trouvera en M. A.-L. Jewell, gérant de la Succursale Place Viger, un parfait gentilhomme toujours prêt à répondre à n'importe quelle demande de renseignements concernant le marché.



**SWIFT CANADIAN Coy. Ltd.—L'une des grandes chambres réservées au traitement des jambons après le fumage. A remarquer l'excessive propreté qui règne dans ces pièces.**

## UN LIVRE PRECIEUX

Nous accusons réception d'un magnifique Livre de Recettes Culinaires que vient de publier la Lake of the Woods Milling Company, Limited.

Au point de vue seul de sa facture le livre mériterait déjà les honneurs de la bibliothèque ; mais sa valeur ne se borne pas là. Il contient plus de deux cents recettes utiles et très pratiques qui devront faire la joie de toutes les ménagères consciencieuses. La reliure du livre est extrêmement solide, et l'impression en est soignée jusqu'au luxe, ce qui lui ouvrira sans nul doute toutes les bonnes cuisines où il sera d'une aide précieuse.

On peut se procurer le "Five Roses Cook Book" moyennant la somme de dix cents (10c), en s'adressant au Directeur de la publicité, à la Lake of the Woods Milling Company, Limited, Montréal.

Mille remerciements pour l'envoi d'un exemplaire.

## DU FRANÇAIS POUR LES FRANÇAIS

**L'International Stock Food Co. cherche à faire des affaires en adoptant la bonne méthode.**

La population française aime la langue française. C'est non-seulement un langage reconnu par la loi dans la Province de Québec, mais la langue maternelle de la grande majorité de la population. Et la population française a naturellement plus de sympathies pour les maisons qui lui envoient des brochures commerciales rédigées en français.

Il n'est que juste que cela se maintienne. Que penserait un boutiquier de Russie d'un manufacturier d'Angleterre qui enverrait une circulaire aux marchands russes, rédigée en anglais ?

L'International Stock Food Co., Limited, de Toronto, manifeste sa haute estime pour ses clients français en faisant traduire en français son fameux livre de $3000 sur le

détail, ses annonces, ses lettres et brochures en général. Ceci implique une forte dépense d'argent, mais aussi cela se traduit par un volume énorme d'affaires, car la population française est loyale envers les maisons qui les approvisionnent bien.

Donc, aussi, la garantie donnée par l'International Stock Food Co., Limited, inspire confiance. Elle offre à n'importe quel moment de rembourser rapidement le prix d'achat de toute préparation fabriquée par elle et qui ne donnera pas entière satisfaction.

Nos lecteurs — et spécialement les propriétaires de magasins généraux — feraient bien de tenir la ligne complète des aliments et remèdes "International," pour le bétail et la volaille, qui leur assurera de très gros profits.

Des renseignements complets en ce qui concerne les prix faits aux marchands en gros peuvent être obtenus en écrivant à l'International Stock Food Co., Limited, Toronto, Ontario.

## IGNORANCE DE L'INDUSTRIE DES CONSERVES

Sous le titre " Conservation Artificielle des Fruits," il a paru dernièrement dans le "Globe", de Toronto un article éditorial dans lequel se trouvaient certaines déclarations indiquant chez leur auteur une grande ignorance de l'industrie des conserves. Les commerçants détaillants savent que les fruits en conserves livrés par les maisons canadiennes, jouissant d'une bonne réputation, sont aussi bons que n'importe quelle maison de n'importe quel pays peut les fournir.

Voici par exemple une déclaration vague contenue dans cet article :

" Les fruits mis en conserves à la maison sont généralement bien supérieurs au produit de la manufacture, car ils sont d'habitude frais, le sucre est abondant et tout est tenu dans une propreté parfaite."

On en conclut tout naturellement que le fruit, aux manufactures de conserves, n'est jamais frais, que le suche est rare et que la propreté est une exception.

Il est presque certain que l'auteur de cet article n'a pas eu l'intention d'amener le lecteur à tirer ces conclusions qui en découlent cependant. Pourtant s'il l'a eue, cette intention, c'est qu'il est d'une ignorance lamentable au sujet des faits. Les gens qui sont au courant des choses telles qu'elles se passent dans les maisons de conserves, jouissant d'une bonne réputation, savent que le fruit fourni aux manufactures est presque invariablement plus frais que celui que reçoivent les ménagères. La plupart des manufactures de conserves sont situées au milieu des champs et des vergers et on y reçoit le fruit dès qu'il a été cueilli. Les manufacturiers n'acceptent pas les rebuts ; à vrai dire, il arrive souvent que les fruits dont ils ne veulent pas sont colportés de porte en porte et vendus pour faire des conserves à la maison.

Pour montrer combien sont stricts les règlements qu'une grande maison de conserves a adopté à ce sujet, nous citerons l'extrait suivant d'un de ses contrats avec les pépiniéristes :

" Les produits de toute sorte, tant fruits que légumes, doivent être strictement de premier ordre en ce qui concerne la grosseur, la qualité et l'état, pour l'objet requis ; ne pas provenir d'un stock gelé, ou qui a été trop pressé, gâté, trop mûr ou composé de fruits trop petits, mal développés ou verts."

Puis :

" Les baies de toutes espèces, les groseilles rouges et les cassis doivent être frais, cueillis proprement, exempts de sable, de saleté ou de feuilles ; il ne doit pas y avoir de fruits blets ni de fruits verts, racornis, écrasés ou endommagés par une trop forte pression."

En ce qui concerne la propreté, la manufacture moderne est de beaucoup supérieure en moyenne à la cuisine des ménagères. Ceci provient en partie du désir qu'a le manufacturier de se faire une réputation de vendeur de marchandises de première qualité et aussi du fait que le gouvernement fait inspecter rigoureusement ces manufactures. Les fruits en mauvais état ne peuvent pas de nos jours être employés à la fabrication d'un produit destiné à être mis sur le marché. oTus les marchands-détaillants aussi bien que tous les fabricants de conserves le savent fort bien.

On voit aussi dans un autre paragraphe de cet article du "Globe," attribuer la corruption du fruit à la "présence et au développement des bactéries" et l'auteur déclare que le succès du procédé employé pour la mise en conserves dépend de la "complète expulsion des bactéries par la chaleur" et de leur complète exclusion par l'apposition d'un cachet de cire." En réalité, les bacilles se trouvent dans tous les fruits ; ils ne sont pas expulsés par la chaleur, mais bien détruits par elle.

## M. POINCARE EN ANGLETERRE

La récente visite du Président de la République Française à Sa Majesté Georges V d'Angleterre, n'a été en définitive qu'une nouvelle affirmation de l'entente cordiale très étroite qui existe entre les deux pays.

L fait que durant les fêtes officielles qui ont eu lieu en cette occasion, le Roi et le Président se sont fait accompagner de leurs ambassadeurs, a fait dire à la presse de tous les pays que d'importants développements politiques marqueraient cette visite du Président Poincaré. Il n'en a rien été. Nous pouvons donc conclure en toute sécurité que l'entente cordiale établie par le feu roi Edouard VII est plus vivace que jamais et qu'elle assure la paix entre les grandes nations de l'Europe pour un temps indéterminé.

L'Allemagne, dans ces conditions, n'est aucunement à craindre. Quoiqu'il en paraisse à la surface, l'Empereur Guillaume est un admirateur de la France et, si de temps à autre il éprouve le besoin de faire sonner le sabre dans le fourreau, c'est par pure diplomatie et pour tenir en respect la meute des socialistes qui ne voudraient rien moins que le descendre du trône.

L'univers peut dormir tranquille, aussi longtemps que la France et l'Angleterre continueront à s'entendre, et ce n'est vraiment pas la peine de dépenser en armements superflus, l'argent fourni par les peuples qui ne demandent qu'à le voir servir au développement commercial et industriel de leur patrie respective.

## LA COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE.

Dans notre édition du 20 juin, sous la rubrique "Nouvelle Raison Sociale", nous disions, sur la foi d'une information émanant d'une agence mercantile, que la Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce contre l'Incendie avait changé son nom en celui de Compagnie d'Assurance du Commerce contre l'Incendie. Le Bureau d'administration de la Mutuelle nous a depuis donné avis que ce renseignement à son sujet est erroné et qu'elle n'a rien changé à son nom. Nous prenons acte de cette déclaration et nous nous empressons d'en faire part à nos lecteurs, espérant que l'information déjà mentionnée n'a donné lieu à aucun malentendu.

## LA MONTREAL DAIRY GAGNE CONTRE LA VILLE

Le 24 mai dernier, les journaux annonçaient que, par l'entremise du chef du Département de l'Inspection des Aliments, le Dr Hood, la Ville de Montréal avait intenté des poursuites contre certaines compagnies fabricant de la crême à la glace, et, entre autres, la Montreal Dairy Company, Limited.

La cause de la Compagnie a été plaidée par M. T. Rinfret, de la société légale Perron, Taschereau, Rinfret et Genest, devant l'honorable juge Lafontaine, siégeant en Cour du Recorder, le 20 juin, et qui a renvoyé la plainte.

Ainsi que le disait "La Patrie" dans son édition de mardi, il est regrettable que des compagnies qui ont des capitaux considérables engagés dans ce genre de commerce, soient à la merci du caprice ou de l'ignorance des fonctionnaires.

La compagnie "Montreal Dairy, Limited," ayant son entrepôt 290 avenue Papineau, a un outillage- des plus mo edrnes et des plus sanitaires, et rien n'est épargné pour mettre les marchandises sur les marché dans les conditions les plus hygiéniques.

Ces sortes de poursuites et la publicité faite par le chef du Département n'atteignent d'autre but que celui de causer un tort considérable à ces compagnies, sans aucunement faire bénéficier la santé publique, et les autorités de la Ville devraient empêcher le Département d'Inspection des Aliments de faire aucune publicité avant d'avoir obtenu jugement contre les parties pour les offenses commises contre les règlements d'hygiène. Cela éviterait à la Ville une répétition d'actions en dommages, comme dans le cas des oeufs chinois, où la Ville est appelée à payer une somme énorme.

Si le chef du Département d'Inspection des Aliments donnait instructions à ses subalternes d'essayer à instruire les gens sur la meilleure manière d'améliorer leurs produits au lieu de les trainer devant les tribunaux à tort ou à raison. l'hygiène et la santé publique auraient tout à y gagner.

Nous attirons spécialement l'attention des Commissaires sur ces faits, et le Département devrait travailler de concert avec les industriels, pour améliorer si possible la qualité du lait, crème et crème à la glace, etc., au lieu de chercher par tous les moyens à les détruire.

## LA PUBLICITE DE NOS JOURS.

Il est indéniable que, depuis vingt ans, une transformation radicale s'est effectuée dans le régime habituel de la publicité. Il suffit, pour s'en rendre compte, de se reporter aux journaux d'autrefois, le plus souvent modestes feuilles à quatre pages seulement.

Est-ce la mentalité des populations qui s'est améliorée, est-ce la libre concurrence que les feuilles publiques se sont faites entre elles, toujours est-il que, depuis vingt ans, la dimension, le format et la pagination des journaux a suivi une marche ascendante qui les a amenés, aujourd'hui, aux six et huit et même dix pages, et aux formats les plus vastes.

La publicité a suivi, peut-être à contre-coeur, ce mouvement et tel annonceur qui, naguère, se serait contenté de faire paraître, modestement, une annonce de six lignes, est amené à se rendre compte que, de nos jours, ses six lignes sont simplement de la bouillie pour les chats. Personne ne peut les lire.

En même temps que les tirages grossissaient, la dimension des annonces grandissait, et ce n'est que depuis quelques années que l'on peut voir, dans les grands journaux, ces "placards" occupant des quarts, des demi-pages et même des pages entières, auxquels les débuts de la publicité chez nous ne nous avaient pas accoutumés. De plus, la mode est venue des articles dans le corps des journaux, en première, en seconde, en troisième et en quatrième page, voire en page éditoriale, et l'on est étonné, lorsqu'on considère une page, n'importe laquelle, d'un grand quotidien, de la somme énorme que représente la publicité, pour n'importe quelle page. Ce signe est de notre temps.

Que de fois n'a-t-on pas lu, dans les journaux, précisément, des articles remarquables, par lesquels on cherchait à émouvoir les lecteurs sur le sort du petit commerce? Des syndicats se sont créés pour la défense des intérêts du petit commerce, un député s'est même fait un nom en présentant aux Chambres et aux pouvoirs publics les doléances du petit commerce, et l'on n'en finirait plus si l'on voulait retracer les phases de la lutte que se livre le petit et le grand commerce. Rien n'y a fait. Le petit commerce est toujours la victime dont triomphent les entreprises puissantes, les grosses organisations qui puisent leur puissance dans les ressources inépuisables de l'argent. Grands magasins, grandes épiceries, organisation de vente de toutes sortes d'articles de première nécessité, telles que la chaussure, le vêtement, la chemiserie, etc., tiennent le haut du pavé de toutes les cités, et le petit commerce se retire — contraint et forcé — devant ces colossales entreprises, comme se retire la mer à certaines heures du jour, mais sans espoir de retour.

Eh bien! le même phénomène se déroule dans la publicité.

Aujourd'hui, pour les journaux, le petit annonceur n'existe plus. Il n'y a plus que les gros qui comptent, non seulement pour les journaux, à qui l'offre de quelques lignes à publier de temps en temps est du plus mince intérêt, mais encore pour le public qui, saturé de publicité jusqu'à perdre la mémoire, ne voit plus que les gros placards, que les grandes annonces, que les articles très longs publiés en deuxième ou troisième page du quotidien qu'il honore de sa confiance. Le reste passe inaperçu: on n'a pas le temps de lire.

Nous ne nous insurgeons pas contre cette situation. Elle est logique et procède des conditions économiques de notre époque. On pourrait épiloguer pendant longtemps sur cette matière sans arriver à un résultat quelconque. C'est ainsi.

Malheureusement, il en résulte dès maintenant un état extrêmement inquiétant pour les annonceurs modestes: de même que dans l'industrie, dans le commerce, ce sont les entreprises puissantes, les grands magasins qui dévorent les affaires modestes, les petits boutiquiers, les gros annonceurs sont en train de manger les petits, en ce sens qu'ils arriveront à leur rendre la vie impossible. C'est, sous forme spéciale, l'expropriation du petit commerce par le grand.

Ces considérations seraient parfaitement inutiles à développer si je n'indiquais pas sinon le remède radical, tout au moins le palliatif. Toutes les jérémiades ne serviraient de rien qu'à se rendre ridicule. Voici les pensées et les conclusions que nous inspire la situation inquiétante que nous venons d'exposer:

D'abord, nécessité absolue de suivre les gros annonceurs sur le terrain qu'ils ont adopté et qu'ils cherchent à envahir. Renoncer aux insertions régulièrement espacées, mais de petite dimension, et qu'on a la tendance de répartir sur le plus grand nombre de journaux possible. Par ce dernier moyen, on éparpille ses efforts et l'on dissémine ses forces. Au contraire, il convient d'adopter, autant que les moyens dont on dispose le permettent, le procédé des annonces puissantes, énergiques et spacieuses. On les répétera moins souvent, mais au moins elles seront vues.

Au lieu de répartir son budget sur un grand nombre de journaux, avec de petites insertions, on restreindra le nombre des journaux à quelques-uns, triés sur le volet et dont on aura soigneusement calculé la circulation et le rendement. Au besoin, si l'on n'a pas de disponibilités suffisantes pour cultiver plusieurs organes, même triés, on en adoptera un seul,

le meilleur pour toucher la clientèle qu'on vise, et on le cultivera d'après les méthodes intensives adoptées par les grandes organisations, de manière à être, dans cette feuille, l'égal du plus puissant.

Enfin il devient de plus en plus nécessaire de soigner particulièrement la rédaction de sa publicité. Un grand nombre de formules encore en usage sont inefficaces. L'ingéniosité, la variété doivent remplacer la banalité. Il faut être lu et vu à tout prix et l'on n'y parviendra qu'en forçant l'attention du lecteur par des annonces très vivantes, très suggestives et nous attirons tout spécialement l'attention des annonceurs sur ce point qui est capital. Il ne faut plus mettre un méchant cliché dans un espace dispendieux. Mieux vaudrait alors s'abstenir.

Quand on lancera une marque de consommation, les frais d'une semblable entreprise étant au-dessus des forces habituelles d'un commerçant moyen, il ne faudra pas songer à vulgariser le nom d'une marque, quelle qu'elle soit, sur toute l'étendue du territoire; on devra, si l'on est sage, limiter son effort à une région, de manière à demeurer dans celle que l'on aura choisie, aussi impressionnant, aussi apparent que les concurrents mieux outillés qui peuvent lancer leur marque sur une grande échelle et se montrer partout.

## COMPAGNIES INCORPOREES

Des lettres-patentes ont été émises par le Lieutenant-Gouverneur de la Province d Québec, incorporant :

" Dupuis et Poirier, Incorporé," pour acquérir par achat ou autrement, détenir ou donner à bail, vendre ou autrement trafiquer des limites à bois, du bois debout, des pouvoirs d'eau et emplacements pour moulins ; acheter, acquérir, posséder et exploiter des moulins à scie et à raboter, des moulins à pulpe et à papier, manufacturer des po tes, châssis, persiennes, jalousies et ornements de maisons, des meubles de toute sorte, des voitures, chaisss et véhicules. Capital-actions, $99,000, à Montréal.

" Agence Générale d'Assurance, Limitée," pour communiquer, contracter, transiger, faire toutes conventions qu'elle jugera à propos avec toutes compagnies, corporations, associations, sociétés, autorisés à faire des opérations d'assurances sur la vie et contre les accidents, contre le feu, la foudre, le vent, contre les maladies, les bris de glaces, des chaudières à vapeur, les animaux, les automobiles, de garanties ou de cautionnement et en général avec toutes corporations, associations, sociétés assumant toutes sortes de risques autres que les risques maritimes. Capital-actions, $15,000, à Montréal.

" La Compagnie de Publication du " Bulletin de la Ferme," pour faire le commerce et exercer l'industrie d'imprimeur, de relieur et d'éditeur, et faire tous les ouvrages et opérations s'y rapportant. Capital-actions, $5,000, à Québec.

## NOUVELLES CHARTES

La " Gazette du Canada " publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec :

" Rigaud Edgewater Syndicate, Limited," pour acheter, louer ou échanger ou autrement acquérir des terres et édifices etc., construire, maintenir, améliorer, etc., des pouvoirs d'eau, de gaz, réservoirs, etc. Capital-actions $50,000, à Montréal.

" Clarke's Dairy, Limited," pour acquérir et exploiter les fermes de Patrick Clarke et de Leonard D. Slater, sur la route Aylmer, comté de Wright, et faire des affaires comme marchands et producteurs de toutes sortes d'articles de la ferme. Capital-actions, $500,000, à Hull.

" Elswick Townsite, Limited," pour acheter, acquérer, louer, échanger, subdiviser des lots de terrain, rues, allàes, squares, etc. Capital-actions, $250,000 à Montréal.

## LE COMMERCE DU CANADA

Lors de la convention des banquiers tenue récemment à Ottawa M. James J. Hill a fait les remarques suivantes :

" On a l'habitude de penser et de dire que l'Europe est le meilleur client des Etats-Unis ; en autant que cela concerne la Grande-Bretagne, c'est une vérité ; mais la Puissance du Canada est de beaucoup notre meilleur second client. Nous avons les statistiques couvrant les dix premiers mois de l'année fiscale commencée en juillet dernier. Durant cette période, nos exportations dans le Royaume-Uni ont atteint $524,000,000 ; en Allemagne, $291,000,000 ; en France, $131,000,000 ; au Canada, $338,000,000, et dans l'Europe entière, $1,294,000,000. Aucun autre pays que la Grande-Bretagne et l'Allemagne n'approche le Canada au point de vue des achats sur le marché des Etats-Unis. Ses achats dépassent d'un septième ceux de l'Allemagne et représentent 26 pour cent de ceux de tous les pays d'Europe réunis.

Considérés comme ensemble, ces chiffres sont impressionnants.

Des exportations totales du Canada en 1912, les Etats-Unis se sont portés acquéreurs pour plus de 38 pour cent. La plupart des produits miniers exportés par le Canada vont aux Etats-Unis, de même que les produits forestiers et manufacturiers et un tiers du rendement des pêcheries. Ce commerce dans toutes ses branches est destiné à progresser encore plus rapidement d'ici quelques années grâce aux changements de tarif proposés par le gouvernement américain. Cette progression dépassera tout ce dont on a été témoin depuis cinquante ans. Le développement du commerce entre les deux pays voisins n'est pas dû à une question de sentiment ni à aucune condition de favoritisme, mais parce que les intérêts généraux et communs l'exigent dans la plupart des transactions commerciales. Et rien ne peut renverser ni détruire en aucune façon ces conditions que la nature elle-même a créées.

Durant des années, le peuple des Etats-Unis a cru que le commerce sud-américain était son meilleur actif. On l'a chanté sur tous les tons. L'un des principaux arguments à l'appui de la dépense de plusieurs millions de dollars pour le creusage d'un canal sur l'isthme de Panama a été la valeur présumée de ce canal comme facteur commercial avec les républiques du sud. Eh ! bien, durant les dix derniers mois de l'année fiscale, si notre commerce avec le Canada s'est chiffré par $338,000,000, celui avec l'Amérique du Sud toute entière s'est élevé à $122,000,000, soit un peu plus d'un tiers de ce montant. Ajoutez-y Cuba et le Mexique et vous obtenez un total de $227,600,000, ce qui représente environ deux tiers du total avec le Canada.

Jetez le filet encore plus loin et prenez les deux continents d'Amérique depuis le cercle Arctique au nord jusqu'au cap Horne au sud ; ajoutez-y Cuba et les Indes Occidentales de façon à englober tout entre les deux océans. Durant les dix mois expirés nous avons fait sur tout ce territoire un chiffre d'affaires de $630,000,000, dont 54 pour cent créditable au Canada.

Il m'a semblé qu'un fait d'une aussi haute valeur pour les deux pays méritait une mention spéciale lorsque nous nous sommes trouvés réunis pour faire l'inventaire du présent et de l'avenir."

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Il n'y a pas eu de changement de quelque importance depuis huit jours. Le commerce est très actif et le record du mois dernier a dépassé celui du mois correspondant de l'an dernier. On craignait que la récente période de chaleur ferait tort aux affaires, mais il n'en a rien été. Lundi dernier même, une très grande activité a régné dans toutes les maisons de gros. Les expéditions de marchandises et les rentrées d'argent se font d'une manière satisfaisante.

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac les 100 lbs. | 4.30 |
| Extra granulé, ball 5 x 20 100 lbs. | 4.40 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.70 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 4.90 |
| Extra ground, ½ bte 25 lb., 100 lb. | 5.10 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 3.95 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 3.90 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.50 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.70 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.05 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.15 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.50 |
| 2ème qualité, le quart | 26.50 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| Saindoux pur, en tinette | 0.15 |
| Saindoux pur, en seau | 3.10 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16¼ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16⅝ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16½ |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boîte de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 4.75 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.25 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.00 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05¼ | 0.06 |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.06 | 0.07 |
| Tapioca flake " | 0.07½ | 0.08 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

### Poisson salé.

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ | 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

Il n'y a pas d'amélioration bien sensible dans la demande qui demeure au-dessous de la moyenne, sauf pour les thés du Japon.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.15 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.08 | 0.09 |
| Cannelle, moulue | " | 0.20 | 0.24 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.26 | 0.33 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.24 | 0.32 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.22 | 0.23 |
| Gingembre moulu | " | 0.20 | 0.30 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.04 | 0.05 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.90 |
| Mixed spices moulues | " | 0.18 | 0.22 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.23 | 0.27 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.16 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.21 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | | 0.00 | 3.10 |
| Orge mondé (pot), baril | | 0.00 | 6.50 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | | 0.06½ | 0.07 |
| Orge mondé (pearl), sac | | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes | minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 | lb. | 0.05 | 0.05½ |
| Pois cassés, le sac | | 0.04 | 0.04½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, | le sac | 0.00 | 2.25 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

### Riz importés:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité | lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | | 0.00 | 4.25 |

### Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

### Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boites, 3 couronnes | lb. | 0.09¾ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12⅛ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |

### Raisins de Corinthe. Lb.

| | | |
|---|---|---|
| Corinthe Filiatras, en vrac | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | 0.07¼ | 0.08½ |

### Raisins de Malaga. Lb.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |

### Raisins Sultana. Lb.

| | | |
|---|---|---|
| En vrac | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | manquent | |

| | | |
|---|---|---|
| **Raisins de Valence.** | | **Lb.** |
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| **Raisins de Californie.** | | **Lb.** |
| Epépinés, paq. 1 lb., fancy | 0.00 | 0.08 |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | 0.00 | 0.07½ |
| **Noix et Amandes.** | | **Lb.** |
| Amandes Tarragone | 0.16 | 0.17 |
| Amandes Valence écalées | 0.37 | 0.39 |
| Avelines | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | 0.13½ | 0.14½ |
| Noix de Bordeaux écalées | 0.27 | 0.28 |
| Noix du Brésil | 0.19 | 0.20 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | 0.17 | 0.18 |
| Noix Pécan cassées | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | 0.00 | 0.08½ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | 0.00 | 0.09½ |
| Peanuts non rôties, Coon | 0.00 | 0.07 |
| Peanuts rôties, Coon | 0.08¾ | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | 0.10¼ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | 0.11¼ | 0.11½ |
| Pruneaux 30/40 | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | **Lb.** |
| Abricots, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| Poires, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | **Lb.** |
| Citron | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes), | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can., | 2 lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.50 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.32½ |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.00 | 1.00 |
| Blé d'Inde en épis, | gal. | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, boîte | | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, btes | | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.27½ |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.77½ |
| Epinards imp. | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau, | 5 gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.00 | 1.25 |
| Pois Can. Early June | | 0.00 | 1.30 |
| Pois Sweet Wrinkled | | 0.00 | 1.45 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.75 |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. | | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., | doz. | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, | gall. | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, ½ boite | | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.30 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.75 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.77½ |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges avec noyau, | 2 lbs. | 1.55 | 1.55½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.15 |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 2.12½ | 2.15 |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.97½ |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés. | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.40 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.35 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.45 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte plate, 1 lb. | " | 5.75 | 5.80 |
| Homards, bte plate, ½ lb. | " | 3.05 | 3.10 |
| Homards, bte h., 1 lb. | " | 5.40 | 5.50 |
| Huitres (solid meat), 5 oz. | doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huitres (solid meat), 10 oz., | doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huitres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huitres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin 1 lb., la doz. | | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb. | (manque) | |
| Rovans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, cse | | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, ½ | | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs. | | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | doz. | 0.00 | 0.90 |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite plate, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.90 |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | doz. | (manque) | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

## HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 | |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01¾ | |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 | |
| Arcanson, | lb. | 0.03⅝ | 0.04½ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 | |
| Bois de campêche, pqt de ½ lb. | | 0.03¾ | |
| 100 lbs. | | 0.65 | |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 | 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 | 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | | |
| boites de 12 lbs. | " | 0.00 | 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 | 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 | 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 | 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 | 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 | 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 | |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 | |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 | |
| Gélatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 | 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 | 0.16 |
| Houblon pressé, | lb. | (manque) | |
| Lessive commune | doz. | 0.35 | |
| Lessive commune | grosse | 3.75 | |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 | 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 | |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 | 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ | 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02⅝ | 0.04 |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 | 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., | " | 0.01½ | 0.03 |
| Soda à pâte, 112 lbs. | | 0.00 | 2.00 |
| Soda à laver: | | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |
| Soude caustique en mor. | lb. | 0.00 | 0.02½ |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01¾ | 0.03 |

| | | |
|---|---|---|
| Soufre moulu sacs 112 lb. | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | 1.00 | 1.70 |
| Vitriol, brls | 0.06½ | 0.07 |

### BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.: | | |
| 6 a la lb. lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stearique, 14 oz. 6 et 12 | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stearique, 16 oz. 6 et8 | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuves, lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | 1.20 | 1.30 |

### PLATS EN BOIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

### CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

### BALAIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| A longs manches | 0.00 | 2.65 |
| Avec manches ordinaires | | La doz. |
| 2 cordes | 0.00 | 2.40 |
| 3 cordes | 0.00 | 2.50 |
| 4 cordes | 0.00 | 2.75 |
| 5 cordes | 0.00 | 3.50 |

Le papier manille, 13 x 17, est coté 20c.

### EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

| | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |

Epingles à ressort:

| | |
|---|---|
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

### PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

### MÈCHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

### SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

### GRAISSE A ROUES

On cote:

| | | |
|---|---|---|
| Graisse Impérial, en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.60 |

Graisse au mica.

| | | |
|---|---|---|
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) | doz. | 2.25 |

### HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:

| | | |
|---|---|---|
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

### HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz. |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.00 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 6.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.65 |

### HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 a $2.00.

Bouteilles carrees de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

### HUILE DE COTON

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.15 | 1.30 |

### HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c a 10c.

### VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"

| | | |
|---|---|---|
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

### BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 corde | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop), doz. | | 1.20 |

### HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

### GRAINS ET FARINES

#### Marché de Chicago

Les pluies générales et le temps plus doux dans le Dakota, ainsi que les probabilités pour le Minnesota de se trouver bientot dans de pareilles conditions, ont eu pour effet de faire baisser les prix ces jours derniers. Le marché a clôturé en baisse de ⅜c à ½c jusqu'à 1⅛c à 1¼c, mardi dernier. Le mais a perdu de ¾c à 1c de puis samedi; la baisse pour l'avoine s'est chiffrée de ⅛c à ¼c jusqu'à ⅜c à ½c. Le blé a été faible, surtout celui de juillet. La dépression pour le blé de juillet a été déterminée en partie par le rapport d'après lequel des stocks de blé nouveau, achetés dans l'Illinois, l'Indiana et le Missouri vont bientôt arriver. Mais ce qui a le plus contribué à la baisse des prix, ce sont les nouvelles, plus favorables, relatives à l'état de la zone consacrée à la culture du blé de printemps.

#### Marché de Montréal.

**Grains**

La demande de l'étranger pour le blé de printemps du Manitoba continue à être très limitée; à vrai dire, il n'y a presque pas eu d'offres fermes au marché ces jours-ci, mais il y a eu quelque demande pour l'avoine et la graine de lin et comme les offres étaient à peu près en rapport avec les demandes, il s'est fait un certain nombre d'affaires; mais, somme toute, le marché est assez calme. Transactions assez actives sur l'avoine en lots de wagon, pour compte local et de la campagne; les prix ont été en général soutenus. On a vendu du No 2 de l'Ouest Canadien à 42c; de l'extra No 1 pour fourrage de 41c à 41½c, du No 3 de l'Ouest Canadien et du No 1 pour fourrage de 40c à 40½c le boisseau, ex-magasin. Un lot entier de 36,000 boisseaux de No 3 de l'Ouest Canadien s'est vendu à raison de 38c le boisseau c.i.f.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Avoine C.W. No 2 | 0.42 | 0.42½ |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Feed | 0.00 | 0.42 |
| Avoine C.W. No 3 | 0.40 | 0.40½ |
| Avoine Qué. et Ont. No 2 | manque | |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | 0.00 | 0.36 |
| Avoine Qué. et Ont. No 4 | manque | |
| Sarrasin (48 lbs.) | 0.54½ | 0.55½ |
| Blé-d'Inde séché au four | 0.00 | 0.72 |
| Blé-d'Inde jaune No 3 | 0.00 | 0.69 |
| (Blé-d'Inde nouveau.) | | |
| Orge moulée | 0.55 | 0.56 |

#### Marché de Montréal

**Farines**

Au marché des farines le ton est ferme et il n'y a pas de changement notable dans les prix. La demande locale et de la campagne pour le blé de printemps continue à être bonne; le marché est assez actif; les premières patentes se vendent à $5.60 et les secondes à $5.10 par baril, en sacs. La farine de blé d'hiver est rare, les prix tendent à s'élever. Les patentes de choix se vendent à $5.50 le baril, en barils.

**Issues de blé et avoine roulée.**

Les affaires continuent à être actives. Le ton du marché est ferme; le son se vend à $18, les shorts à $20, les middlings à $23 la tonne, sacs compris.

Le marché est ferme pour l'avoine roulée, mais les affaires sont relativement peu actives; on vend à $4.55 le baril, en barils, et à $2.15 le sac. La farine de maïs est calme à $3.50 le baril, en barils, et à $1.65 le sac.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| **Patentes du printemps:** | | |
| Roya Household | 2 sacs | 5.60 |
| **Conserves de fruits** | | |
| Bonne demande. | | |
| **Par doz., groupe No 1** | | **No 2** |
| Ananas coupes en dés, | | |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 |
| **Portes a Boulanger:** | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 |
| **Patentes d'Hiver:** | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 |
| A do | 2 sacs | 5.30 |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | 4.50 |
| **Farine d'avoine:** | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | 2.32 |
| Avoine roulée, baril | | 4.90 |
| **Issues de blé:** | | |
| Son Man., au char, tonne | | 17.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | 19.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | 27.00 | 28.00 |
| Moulée pure, au char | 32.00 | 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | 30.00 | 31.00 |

### FOIN PRESSE ET FOURRAGE

#### Marché de Montréal

Nous cotons comme suit, au char:

| | | |
|---|---|---|
| Foin pressé No 1 | 12.00 | 13.00 |
| Foin pressé No 2 extra | 11.50 | 12.00 |
| Foin pressé No 2 bon | 9.50 | 10.00 |
| Foin pressé No 3 | 8.00 | 9.00 |
| Foin mélangé de trèfle | 8.00 | 9.00 |

#### Marché anglais

### BEURRE

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 20 juin 1913:

La demande générale pour le beurre continue à être bonne, particulièrement pour les qualités de choix, dont la valeur a été bien appréciée cette semaine.

Le temps continue à être beau; si nous

n'avons pas de pluies d'ici à peu de temps, les pâturages seront dans un état bien peu satisfaisant.

**Australien.** — Il n'y a eu que de petits arrivages cette semaine, mais des quantités considérables reçues la semaine dernière ont été emmagasinées, car il est difficile de placer, en cette saison, tant de beurre de qualité secondaire. Il y a en ce moment très peu de beurre australien de premier choix de sorte que les cotes sont nominales. Il continue à arriver ici trop de beurre d'Australie de qualité secondaire. Les améliorations apportées dans la fabrication de la Margarine depuis un ou deux ans en font un concurrent très sérieux pour le beurre qui a perdu sa saveur.

**Nouvelle-Zélande.** — La saison est terminée et il n'y a pratiquement pas d'approvisionnements de beurre Néo-Zélandais.

Arrivage des colonies cette semaine: par le vapeur "Malwa", 5,000 boîtes de beurre australien.

**Danois.** — Le prix est en hausse de 3 kroners (3 s. 6 d.). Il y a une bonne demande pour ce beurre dans le Midland et le nord de l'Angleterre. Le beurre danois est excellent et est bien plus recherché que les beurres des autres pays.

**Sibérien.** — Le marché est soutenu et inchangé. Les approvisionnements sont plus importants. Comme la majeure partie de ce beurre n'entre pas dans la catégorie, "1er choix", il s'est vendu à un prix peu élevé. La principale difficulté, en ce qui concerne le beurre sibérien, c'est le transport. On dit que la fabrication continue à être importante.

**Irlandais.** — Les prix se sont élevés d'au moins 4/ pendant la semaine et bien que la qualité du beurre de crèmerie soit très bonne, son prix est inférieur encore de nombre de shillings par quintal à celui du beurre danois.

**Français.** — Les approvisionnements ont augmenté considérablement pendant la semaine dernière et on cherche de plus en plus à vendre les beurres de qualité secondaire qu'on offre de 86/ à 92/.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Danois:— | | | |
| 1ère Qualité | | 120/o | 121/o |
| Sibérien:— | | | |
| 1ère Qualité | 98/o | 100/o | 102/o |
| Bon à 2ème Qualité | | 94/o | 96/o |
| Confiserie | | 88/o | 92/o |
| Français:— | | | |
| 1ère Qualité | | 110/o | 114/o |
| Bon à 2ème Qualité | | 98/o | 104/o |
| Confiserie | | 86/o | 92/o |
| Irlandais:— | | | |
| Crèmerie, salé | | 108/o | 110/o |
| Crèmerie, sans sel | | 110/o | 112/o |
| Victorien:— | | | |
| 1ère Qualité, salé | 104/o | 106/o jusqu'à | 108/o |
| 2ème Qualité, salé | | 98/o | 102/o |
| Bon, salé | | 92/o | 96/o |
| 1ère Qualité, sans sel | | 106/o | 108/o |
| Bon à 2ème Qualité, sans sel | | 98/o | 102/o |
| Nouvelles-Galles du Sud:— | | | |
| 1ère Qualité, salé | | 104/o | 106/o |
| 2ème Qualité, salé | | 96/o | 100/o |
| Bon, salé | | 92/o | 94/o |
| 1ère Qualité, sans sel | | 106/o | 108/o |
| 2ème Qualité, sans sel | | 98/o | 102/o |
| Queensland:— | | | |
| 1ère Qualité, salé | | 104/o | 106/o |
| 2ème Qualité, salé | | 96/o | 100/o |
| Bon, salé | | 92/o | 94/o |
| 1ère Qualité, sans sel | | 104/o | 106/o |
| 2ème Qualité, sans sel | | 96/o | 100/o |
| Nouvelle-Zélande | | 112/o | 114/o |

**Halle aux Beurres et Fromages de Témiscouata.**

Vente du 30 juin 1913, à l'Islet: A Emond & Coté, 1100 boites de beurre à 25⅜c.

## FROMAGE.

### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| Haut choix, de l'Ouest courant | 11¾c à 12c |
| Haut choix, de l'Ouest octobre | 12½c à 12¾c |
| Haut choix, de l'Ouest septembre | 13c à 13¼c |

### Prix vendants aux épiciers

| | |
|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | 17c |
| au morceau | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c à 28c |
| Fromage Oka | 23c |

### Marché anglais

### FROMAGE

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 20 juin 1913:

La demande continue à s'améliorer et les acheteurs ont plus confiance dans la situation générale.

**Néo-Zélandais.** — Les marchandises à bord des vapeurs "Tongariro" et "Rotorna" sont arrivées en bon état et se sont vendues aux prix ci-dessous.

**Canadien.** — Les prix sont plus fermes et on s'attend à une hausse à la fin de la semaine, de 2/à 3/ pour les prix c. i. f.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Canadien:— | | | |
| Blanc, vieux | | 63/o | 65/o |
| Coloré, vieux | | 61/o | 63/o |
| Blanc, nouveau | | 59/o | 60/o |
| Coloré, nouveau | | 58/o | 59/o |
| Néo-Zélandais:— | | | |
| Blanc | 60/o | 61/o jusqu'à | 62/o |
| Coloré | 58/o | 59/o jusqu'à | 60/o |

## LES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de beurre du 27 juin 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gégant de la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec:

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix |
|---|---|---|---|
| 442 boites | No 1 | The Wm. Davies & Co., Ltd. | 26c |
| 409 boites | No 3 | Jas. Alexander, Ltd. | 23⅝c |
| 170 boites | Pasteurisé | Lovell & Christmas, Ltd. | 26⅛c |

Rapport de la vente de fromage du 26 juin 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix |
|---|---|---|---|
| | | **Blanc.** | |
| 1437 boîtes | No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12⅝c |
| 1052 boîtes | No 2 | G. D. Warrington | 12½c |
| 308 boites | No 3 | Jones, Grant & Lunham, Ltd. | 12 5/16c |
| | | **Coloré.** | |
| 174 boites | No 1 | A. W. Grant | 12⅝c |
| 367 boîtes | No 2 | Jones Grant & Lunham, Ltd. | 12½c |
| 237 boites | No 3 | Geo. Hodge & Son, Ltd. | 12 5/16c |

## OEUFS

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| No 1 | 24c |
| No 2 | 20c à 21c |
| Strictement frais, choisis | 27c |
| Strictement frais, en boites en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines | 30c |

### Marché de Montréal

### BEURRE

| | |
|---|---|
| Haut choix, de crêmerie, frais, solide | 27c |
| Choix, de crêmerie, frais, blocs d'une livre | 27½c |
| Seconds, de crêmerie, solide | 26c |
| Seconds, de crêmerie, blocs d'une livre | 26½c |
| Beurre de ferme | 23c à 24c |
| Beurre de ferme en rouleaux | 23c à 24c |

### PEAUX VERTES

Très bonne demande.

| | |
|---|---|
| Boeuf inspecté | 13.50 |
| Veau | 19.00 |
| Mouton, chaque | 1.25 |
| Agneau, chaque | 0.30 0.35 |

### LEGUMES

| | |
|---|---|
| Céleri, la douz. | 0.00 1.00 |
| Betteraves, le sac | 0.00 1.25 |
| Carottes, la poche | 0.00 1.25 |
| Oignons Egyptiens, crate | 0.00 2.50 |
| Navets, le sac | 0.00 2.50 |
| Panais, la poche | 0.00 1.00 |
| Patates, le sac de 90 lbs. | 0.00 0.75 |
| Persil, la doz. | 0.25 0.30 |
| 0.20 0.40 Poireaux, la douz. | |
| Raifort, la lb. | 0.40 0.45 |
| Salade de Montréal, doz. | 0.00 0.50 |
| Haricots verts, panier | 0.35 0.40 |
| Haricots jaunes, panier | 0.35 0.40 |

### FRUITS VERTS

| | |
|---|---|
| Bananes, régime | 2.00 2.50 |
| Jumbo | 0.00 2.75 |
| Citrons Messine (300c) | 0.00 6.00 |
| Oranges Valence No 420 | 0.00 5.25 |
| Russette | 0.00 4.60 |
| Spy | 0.00 5.50 |
| Ben-Davis | 3.50 4.00 |

**Les fruits et légumes.**

Renseignements fournis par MM. J. C. Houghton & Co., 1 Temple Court, Liverpool, juin 12, 1913.

Oranges, Valence. — La semaine que nous passons en revue ne comprend qu'une journée importante pour les ventes, les quantités offertes vendredi et lundi derniers ont été extrêmement faibles. Hier, cependant, il n'y avait pas moins de 17,480 caisses sur le marché, arrivées par le "Lugue" et le "Maria"; la condition des fruits était plutôt plus mauvaise qu'auparavant. Les prix étaient un peu plus élevés.

Naples. — Le premier chargement important s'est vendu hier et la demande a été considérable aux précédents prix.

Citrons, Sicile et Naples. — Une partie seulement de la cargaison du "Pontiac" était disponible mercredi, et bien que la demande continue à être bonne, les prix ont fléchi de 2 s. à 3 s. à cause de la forte cargaison du navire et d'autres qui vont arriver tout prochainement.

Pommes. — Le marché est dépourvu de pommes, mais on en attend une arrivée par un vapeur venant de Tasmanie.

Tomates, Valence. — Approvisionnements plus abondants. La demande continue à être active.

Oignons, Valencia Barbosa. — Les résultats sont très désappointants pour les expéditeurs. Les oignons d'Egypte continuent à se vendre à peu près aux mêmes prix.

Pommes de terre, Valence. — Un petit chargement s'en est bien vendu, hier.

Les bananes des Canaries se vendent très facilement de 7/6 à 11/ le régime.

# Table Alphabétique des Annonces


Assurance Mont-Royal.... 33
Baker & Co. (Walter)..... 14
Banque de Montréal..... 36
Banque d'Hochelaga..... 36
Banque Nationale..... 36
Banque Molson ..... 36
Banque Provinciale..... 36
Bélanger & Bélanger ..... 35
Berry Bros..... 42
Blue Ribbon Tea Co. Ltd.. 17
Bowser, S F. & Co ... 16
British Colonial Fire Ass... 33
Brodeur, La Cie..... 59
Brodie & Harvie..... 14
Canada Cement Co., Ltd... 31
Canada Starch Co. Ltd.... 4
Canada Life Assurance Co.. 33
Canada Paint..... 39
Canadian Pacific Ry..... 52
Canadian Salt Co ..... 9
Canada Wire & Iron Goods 53
Cavers Bros..... 40
Charbonneau Elie..... 14
Church & Dwight..... 6
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33
City Ice Co., Ltd..... 15
Clare Bros..... 54
Clark, Wm..... 15
Cliche Limitée..... 35
Chapin Stephens..... 40
Connors, Bros..... 18
Continental Bag & Paper Co. 5
Cottam Bart.... ..... 34
Couillard Auguste..... 34
Cowan & Britton..... 50
Crothers W. G., Ltd. ..... 5
Dalton Adding Machine Co. 51
Davis S. & Sons Ltd..... 70
Desmarteau Alex..... .... 35
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co. ..... 43
Dominion Roofing Co..... 46
Dougall Varnish o..... 50
Douglas J M. & Co Couvert et 61
Dover Mfg. Co..... 51
Dupré P. W. L & Cie ..... 50
Ecole Commerciale Pratique 7
Esinhart & Evans..... 32
Ewing, S. H. & Sons..... 61
Fairbank N. K..... 8
Federal Life Assurance Co. 32
Fels & Co ..... 15
Fontaine Henri..... 34
Fortier Joseph..... 34
Gagnon, P.-A..... 34
Garand, Terroux & Cie.... 35
Gendron Mfg. Co..... 47
Genin, Trudeau & Cie..... 66
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18
Gonthier & Midgley..... 34
Grand Trunk Railway.... 53
Gunn, Langlois & Cie..... 6
Hall Coal [Geo]..... 10
Hébert L. H. & Cie..... 47
Hodgson Summer Co ..... 9
Hotel New Victoria,..... 34
Houde, B. Co., Ltd..... 70
Hutton Jas..... 55
Imperial Tobacco Co ..... 68
International Stock Food Co. 9
International Varnish Co. 52
Jonas & Co., Henri Couverture 2
King Frédéric..... 13
Lacaille, Gendreau & Cie.. 14
La Prévoyance..... 33
Larkin & Co. P. C..... 13
La Sauvegarde..... 32
Leslie & Co., A. C..... 40
Liverpool & London & Globe 32
Lufkin Rule Co..... 53
Marion & Marion..... 34
Martin-Senour..... 42
Mathieu (Cie J. L.)..... 10
Matthews-Laing Co..... 11
Maxwell & Sons (David) .. 53
McArthur, A ..... 40
Metropolitan Life Ins. Co.. 32
McGill Cutlery Co..... 50
McLaren & Co. (D.K.) .... 53
Molson Bros ..... 56
Montbriand, L. R..... 34
Montreal-Canada Ass. Co.. 33
Montreal Dairy Co..... 10
Mooney Biscuit Mfg. Co.. 14
Morrow Screw, Ltd,, The John..... 51
Mott, John P., & Co..... 15
National Brewery.... Couvert
Nova Scotia Steel Co..... 36
Nugget Polish Co. Ltd.... 12
O'Shea J. P ..... 40
Pink Thos. Ltd..... 47
Prêt Immobilier Limitée... 15
Prévoyants du Canada, (Les) 32
Prevost & Bédard..... 34
Quebec Steamship..... 36
Rich. & Ont. Nav. Co..... 34
Rolland & Fils, J. B..... 34
Sapho Mfg Co..... 11
Seagram, Jos. E. ..... 61
Smart Mfg. Co. (The Jas).. 47
Smith E. D..... 6
Snap Co... ..... 55
Société des Eaux Purgatives Riga..... 10
Steel Trough & Machine Co. 40
St. Lawrence Sugar Co.... 10
Sun Life of Canada..... 33
Swifts Canadian Co..... 13
Taylor Forbes Co. Ltd..... 49
Tippet & Co., A. P..... 9
Union Mutual..... 33
United Shoe Machinery Co. Ltd..... 45
Upton & Co. (The T.)..... 14
Walker Hiram..... Couvert
Western Ass. Co..... 32
Wilks & Burnett..... 34
Wilson Lawrence A. Co. Ltd 59
Wiser J. P. & Sons Ltd.... 59



LES personnes qui achètent le Ciment "Canada" chez vous sont de celles dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme, est à n'en pas douter, un homme éclairé, progressif et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

LE CIMENT CANADA

est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant le Ciment "Canada", vous pouvez attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront leur ciment de vous, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière.

Canada Cement Company Limited

Bureaux des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.

**METROPOLITAN**
Life Assurance Co'y
:-: of New-York :-
**(Compagnie à Fonds Social)**

Actif..... .....$397,965,341.31
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ..... $16,000,000.

Il y a plus de 532.000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN**
**ASSURANCE CO.**
INCORPOREE EN 1851
ACTIF, au-delà de - - $3,284,179.93
*Bureau Principal: TORONTO, Ont.*
Hon. GEO. A. COX, Président.
W. R. BROCK, Vice-Président.
W. B. MEIKLE, Gérant-Général.
C. C. FOSTER, Secrétaire.
**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
ROBT. BICKERDIKE, Gérant

**THE FEDERAL LIFE**
**ASSURANCE CO.**
BUREAU-CHEF : HAMILTON CAN.
CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS RÉALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25,555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

**Téléphone : Main 553**
**ESINHART & EVANS**
**Courtiers d'Assurance**
Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires.

Agents principaux pour :
**The Scottish Union & National Ins. Co.**
d'Edinbourg.
**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
**MONTREAL.**

# Assurances

## LE BILL DE L'I. O. F.

(Suite)

Le rapport des actuaires sera complété et prêt à être soumis le 1er juillet et l'on propose qu'une assemblée régulière de la Cour Suprême soit convoquée pour l'automne prochain, pour prendre en considération ce rapport et prendre telle action qui sera jugée nécessaire en face des faits révélés par cette inspection.

Le bill projeté donnerait à la Cour Suprême le pouvoir de tirer parti de la situation d'une manière plus favorable aux membres affectés par le changement qu'elle ne pourrait le faire sous l'empire de la loi actuelle.

C'est ainsi que le Bill autorise la création d'un "Fonds Fraternel" à même l'excédent du revenu de l'intérêt et autres bénéfices provenant de placements, dans le but d'assister les membres qui seront affectés si la Cour Suprême décide d'accepter le Bill.

Cette situation est grandement simplifiée par le fait que l'enquête, en autant qu'elle serait complétée, indique que les membres qui sont entrés dans la Société, sous l'empire des taux adoptés en 1898, contribuent suffisamment pour pourvoir en plein à leurs bénéfices sans faire aucun changement dans leurs contributions.

## L'ASSURANCE EN VIGUEUR AU CANADA.

Le montant de l'assurance-vie, en vigueur au Canada, a augmenté l'an dernier, d'après les rapports officiels publiés dernièrement, de plus de $120,000,000. Le total en 1912 a été de $1,070,265,556; l'année précédente, il avait été de $950,220,771. Il y a eu augmentation de 162,196 polices en vigueur. Le nombre des nouvelles polices enregistrées l'an dernier a été de 39,352 supérieur à celui qu'on avait constaté en 1911. Le total des primes pendant 1912 a dépassé de $4,091,998 celui des primes de l'année précédente. Les réclamations auxquelles on a fait droit pendant 1912 se sont élevées au total de $12,750,310, soit un gain de

**ASSUREZ-VOUS**
**DANS**
**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses **Taux** sont aussi **avantageux** que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses **polices** sont plus **libérales** que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses **garanties** sont **supérieures** à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La **sagesse** et **l'expérience** de sa **direction** sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie **Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le **bénéfice des nôtres.**

**Siège Social : 7 Place d'Armes**
MONTREAL

1836
THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED

Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal
**DIRECTEURS**
Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.
J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**
**Assurance Fonds de Pension**
**CAPITAL AUTORISE $500,000**
**Achetez des Parts des Prévoyants :**

Parce que c'est un placement sans pareil ·
Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente;
Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.
Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $305,126.01.

**Bureau à Montréal :**
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**
**Bureau - Chef,**
**85, rue Dalhousie,**
**QUEBEC.**

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

**COMPAGNIE MONTREAL - CANADA**

**D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE**

**Fondée en 1859**

**Téléphone Bell Main 5381**

| | | |
|---|---|---|
| Actif | | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | | $344,126.76 |

**Bureau - Chef :**

No Rue St - Jacques, MONTREAL.

**Ferd. Pagé, Gérant Provincial**

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie)

**Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest**

Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RÔDOLPHE FORGET, Président.
J. E CLEMENT, Jr. Gérant-Général

$1,608,631 relativement aux chiffres de 1911.

Ce sont les compagnies canadiennes qui ont obtenu la plus forte part des primes pendant l'année. Sur le total, $35,-711,627, elles ont pris $23,542,189. La part des compagnies des Etats-Unis a été de $10,401,389, celle des compagnies de la Grande-Bretagne de $1,768,046.

## LES PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE-VIE.

Il n'est pas dans la nature des choses que la valeur du capital reste longtemps sans subir de modifications. Les taux peu élevés d'intérêts et la haute valeur du capital qui prédominaient, il y a quelques années, ont été remplacés par des taux élevés et des valeurs plus basses. Ce mouvement semble provenir surtout des perturbations politiques destructives, restreignant l'abondance des approvisionnements; et aussi de l'activité intense du développement commercial qui a augmenté l'importance de la demande.

La vitalité d'une compagnie d'assurance-vie est telle qu'elle peut supporter sans chanceler les chocs qui causeraient des dommages à d'autres institutions financières ou les détruiraient.

(A suivre)

**Sun Life of Canada**

Actif .....$ 49,605,616.49
Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la

**CANADA LIFE**

Devient une source de revenu.

**Police No. 35,407 Montant $5,000**

**Age d'admission 35.**

**Vie 20 versements Date, 30 avril 1884**

| | | |
|---|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. | |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | | 198.00 |
| | $3,140.00 | $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**

**Bureau Chef - TORONTO, Ont**

**La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE**

Contre l'incendie

**Actif excédant - - $550,000.00**

DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.

***Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe***

Assurez vos Glaces Immédiatement dans

**La Prevoyance**

**Capital $500,000.00**

Aussi :—Accidents, Maladies, Vol, Garantie de Fidelité, Garantie de contrats. Responsabilité Patronale.

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**

Bureau Chef

**160 rue St-Jacques, - Montréal**

Tel. Main **1626**

**BRITISH COLONIAL**

**FIRE INSURANCE COMPANY**

**EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.**

**Dépôt au Gouvernement du Canada. Licenciée pour toutes les Provinces. Garantie des Assurés $507,359.01.**

**Agents demandés pour les districts non représentés.**

President : Hon. C. E. DUBORD. Directeur et Secrétaire : THEODORE MEUNIER. Gérant : H. W. THOMSON. Inspecteurs : B. A. CHARLEBOIS, Boîte Postale 208, Montréal, Qué. GAVIN BROWNE, Jr., 51 rue Yonge, Toronto, Ont. R. T. BROWN, Regina, Sask.

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le **Guide de l'Inventeur** qui sera envoyé gratis.
**MARION & MARION**, 304 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
**Fabricant-Papetier**
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréa

**RICH. & ONT. NAV. CO.**
"DE NIAGARA A LA MER"
**Excursions de Vacances**

Quand vous ferez vos projets de voyage pendant les vacances cette année, n'oubliez pas une excursion à bord d un de nos magnifiques vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel de premier ordre.
Excursions à Niagara Falls, les Mille Iles, Québec historique et la superbe Rivière Saguenay.
Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.
*Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à*
**H. FOSTER CHAFFEE,**
GERANT DES PASSAGERS,
MONTREAL
**D. OLIVIER,**
AGENT DES BILLETS EN VILLE,
MONTREAL

Les clients apprécient un paquet bien enveloppé. C'est aussi vrai pour le citadin qui rapporte les marchandises chez lui, que pour le fermier qui les met au fond de sa charrette.

# Renseignements Commerciaux

### Dommages.

Fassett. — Fassett Lumber Co., Ltd. Pertes par suite d'incendie, manufacturiers, Montréal; J. B. Baillargeon Ltd., endommagé en partie par le feu.

T. E. Duplessis, malles, etc.; Enterprise Manfg. Co., manufacturiers de couvertures en piqué; J. B. A. Lanctot, gants et corsets; Paul Lemaitre, bijoutier; Musicians International Club (inc.); Royal Embroidery Works; Nap. Sarrazin et Fils, Ltée, bois de charpente, etc.; Bacher and Remdolph, manufacturiers de costumes.

### Cessions.

Gracefield. — Ray et Boyer à J. E. Couture, Hull; entrepreneurs.
Montréal. — Doré, E. E., foin, etc.
Verdun. — Reese, Lewis, épicier.

### Décès.

Howick. — Gebbie, Wm., magasin général.

### Dissolutions de sociétés.

Montréal. — Société Anonyme des Gants Alexandre, Armand Giroux continuant sous la même raison sociale.

Allen Manfg. Co. — Agents de manufactures; Labelle et Boucher, peintres; London et Wasserman; Mlles Ramsay; Orr Adam et Cie; Park Carriage and Automobile Works; St-Amour et Vandelac; Prevost et Bédard, liquidateurs, agents d'immeubles.

Rock Island. — Parsons, R. C., et Fils, D. R. Parsons continuant sous la même raison sociale; opticiens et bijoutiers.

Montréal — Broadway Ladies Tailoring Co.; Buckeye Laundry Co.; Canadian Box Lunch Co.; Cox and Amos, architectes; Main Jobbing and Manufacturing Co.; Montreal Hat Frame Co., nouvel enregistrement.

### Actifs vendus.

Montréal. — Nadeau et Coveny, bijoutiers; Outremont Plumbing Co.

Beauce Junction — National Knitting Co., Ltd., manufacturiers.

### En difficultés.

Montréal. — Eagle Mattress Manfg. and Furniture Co.

### Nouveaux établissements.

Lachine — Dominion General Store; E. I. Miller & Brother.

Montréal — Alexandra Hand Laundry Co.; Club des Quatre Iles; Commercial Cartage Co. (Page & Cogger); Dallaire & Bédard, plombiers; Grande Manufattura di Sigara Italiani Marca Aquila "Societa Sigaroi Italiani, Incorporata," manufacturiers de cigares; Labelle & Goulet, peintres; La Compagnie des Terres Hautes de Laprairie; Léveillé & Guernon, carossiers; J. A. McCaughan & Son, chaussures; Model Hat Co.; Montreal Flour & Grain Co.; Picard & Courtemanche, agents d'immeubles; Woodbine Park Land Co.; agents d'immeubles.

Pointe aux Trembles. — Coté & Provost, constructeurs de bateaux.

Victoriaville — Standard Bedsted Co., Ltd.

### Actif à vendre.

Bergerville — Fiset, Wilbrod, le 4 juil-

GEO. GONTHIER, Expert Comptable et Auditeur — H. E. MIDGLEY, Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519 — Adresse télégraphique "Gontley"

**LIVRES POUR LES DISTRIBUTIONS DE PRIX 1913**
Nous avons l'honneur d'annoncer que nous venons de recevoir un Nouvel Assortiment de **Livres** pour la **Distribution des Prix.** Cette dernière importation offre un ensemble complet d'ouvrages capable de répondre aux besoins de toutes les conditions de l'Enfance et de la Jeunesse Chrétienne. Nos séries sont de tout formats, depuis l'in-18 jusqu'au grand in-8, et sont toutes revêtues de la haute approbation des communautés ecclésiastiques.
**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL
La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317 — Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. — Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 — MONTREAL

EUGENE PREVOST — RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 — MONTREAL.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
**54, 60, RUE NOTRE-DAME EST**
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, - MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

## LA CIE P. CLICHE, LTEE,

**Manufacturiers de Balais.**

Bureau principal et manufacture:
Beauce Jonction.
Bureau de Montréal: 100B Ave Papineau

| | | Doz. |
|---|---|---|
| Balais | Royal, 6 cordes | $5.50 |
| " | Beauce, 5 cordes | 4.75 |
| " | Roseau, 5 cordes | 4.50 |
| " | Cliche, 5 cordes | 4.25 |
| " | Blériot, 4 cordes | 3.75 |
| " | Chaudière, 5 cordes | 3.60 |
| " | Econome, 5 cordes | 3.45 |
| " | Magic, 3 cordes | 3.00 |
| " | Bon marché, 4 cordes | 2.70 |
| " | Spécial, 3 cordes | 2.30 |
| " | Spécial, 3 broches | 4.50 |

Dix cents par douzaine seront chargés ou déduits pour chaque corde additionnelle ou en moins, selon le cas. Fret payé par 6 douzaines. Escompte spécial par 25 douzaines ou plus. Une commande d'essai vous convaincra de nos bas prix si l'on tient compte de la qualité de la marchandise.

let, au bureau de J. P. E. Gagnon, curateur, Québec, épicerie.

Montréal — Royer, Lorenzo, à vendre le 8 juillet, épicerie.

**Compromis.**

Low — Stevenson, S., compromis effectué, magasin général.

Québec — Mme Thos. Lévesque offrant un compromis à 30c dans la piastre, comptant, modes.

**Fonds vendus.**

Scotstown — Godin, M., à A. Barselo, forgeron.

**Changement d'adresse.**

Val Racine — Barselo, A., se transporte à Scotstown, forgeron.

**Demande de cession.**

Pointe aux Trembles — Parent, J. A., constructeur.

**Nouveaux établissements.**

Farnham — Campbell & Dandurand, magasin général.

Mégantic — Lake Megantic Park Co., agents d'immeubles.

Montréal — Côte St-Paul Sand Co., matériaux de construction; Dominion Glass Co., Ltd.; Lepage & Archambault, plombiers; Les Galeries Parisiennes, Ltée; Mutual Film Corpn. of Canada, Ltd.; New York Continental Jewell Filtration Co.; Noonan & Turcot, agents d'immeubles; Perfectknit Mfg. Co.; Ritz Shoe Co.; Mlles Ramsay; Roussin, Sabourin, Giroux & Séguin, agents d'immeubles; Sherwood Estates, Ltd.; St. Lawrence Dress & Skirt Maker; Sunlight Shoe Co., chaussures en gros; Union White Washing Laundry; Up-to-date Shoe, manufacturiers; Valmore Le- & Cie, agents d'immeubles.

Richmond — Beaver Printery.

Sherbrooke — Boucher & Brulé, plombiers.

Trois-Rivières—Mineau & Bellemare, chaussures.

## ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT A TROIS-RIVIERES, DURANT LA SEMAINE TERMINEE LE 28 JUIN 1913.

**Obligations.**

Achille Spénard à Cie d'Imprimerie et d'Immeubles, Shawinigan Falls.

William Sawyer à Cie d'Imprimerie et d'Immeubles, Shawinigan Falls.

Donat Blanchette à Laura et Maria Beaudry, Trois-Rivières.

Jos. B. Létourneau à Vve Pamphile St-Pierre, Grand'Mère.

**Ventes.**

Shawinigan Water and Power Co. à Oscar Mandeville, Shawinigan Falls.

Martel et Dufresne à Fabrique Sainte-Cécile, Trois-Rivières.

Xavier Massicotte à Jos. Uld. Girard, Trois-Rivières.

Henry Johnson à Pierre Larouche, Trois-Rivières.

Anselme Dubé à Omer Lahaie, Trois-Rivières.

**Bail.**

Emile Panneton à A. Laurin et Cie, Trois-Rivières.

**Transports.**

Charles Bourgeois à Vve Joseph Coté, Trois-Rivières.

Beni. Leduc à Aldéric Montpetit, Grand'Mère.

**Bordereau d'intérêts.**

Dame U. P. Bureau à F. F. Farmer, Trois-Rivières.

**Testaments.**

Frs. X. Caron et alias à Victor Caron, St-Boniface.

**Jugements.**

Cie du Pacifique vs Emile Piché, Trois-Rivières, $55.00; Isaac Hersberg vs S. Dugal, Trois-Rivières, $38.05; The Page Wire Fence Co. vs Y. G. Charette, Ste-Marie-Blandford, $83.78.

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12-189. Impressions et journaux. — Une maison de Hambourg ayant des relations établies en Extrême-Orient, désire placer des contrats dans des usines canadiennes des provinces de Québec et Maritimes.

12-190. Amiante, graphite et bois de pulpe. — Une maison d'importation de Hambourg est prête à tenir de l'amiante, du graphite et du bois de pulpe. Cotes c. i. f. Hambourg.

12-191. Parquetage en érable. — Une maison de Hambourg, établie depuis longtemps, désire placer des commandes de planchers en érable. Cotes c.i.f. Hambourg.

12-192. Pulpe de tremble. — Une maison de Hambourg désire entrer en relations avec des manufactures canadiennes de pulpe de tremble.

12-193. Matières premières. — Un monsieur allemand ayant de l'expérience commerciale dans son pays et à l'étranger désire représenter des producteurs canadiens de matières premières pouvant convenir aux industries allemandes.

12-194. Vins de Bourgogne. — Une maison française établie depuis longtemps cherche à entrer en rapports avec des agents ou importateurs canadiens.

12-195. Agent. — Un manufacturier français de biscuits est prêt à nommer un représentant au Canada.

12-196. Agent. — Une maison de Marseille désire nommer un agent bien présenté dans le commerce d'épicerie en gros, au Canada, pour la vente des amandes et des noisettes.

12-197. Agent. — Une maison de Paris a besoin d'un agent pour tenir des marchandises de premier ordre, comme robes, chapeaux, corsets, articles de fantaisie.

12-198. Agent. — Une maison française demande un agent au Canada pour la vente des noix écalées ou non.

12-199. Denrées alimentaires. — Une maison française, exportant déjà de fortes quantités de macaroni et de vermicelle aux Etats-Unis, cherche à introduire sa marque au Canada.

12-200. Agent. — Une manufacture française, bien connue, de chocolat aimerait à se mettre en contact avec un agent canadien.

12-201. Farine. — Une maison d'Ecosse cherche à entrer en rapports avec des exportateurs de patentes de blé de printemps du Manitoba.

12-202. Huiles. — Une maison de Glasgow cherche à connaître des cotes d'huiles minérales lubrifiantes.

12-203. Fourrures. — Un marchand d'Edimbourg voudrait s'aboucher avec des exportateurs canadiens.

12-204. Molesquines. — Un marchand d'Edimbourg peut en exporter.

12-205. Huiles et graisses. — Une maison de Glasgow aimerait à entrer en relations avec des exportateurs.

12-206. Huiles. — Une maison de Glasgow demande des cotes. Donner des détails au sujet de la couleur du degré spécifique, de la viscosité, etc.

12-207. Huiles lubrifiantes. — Une maison d'Ecosse demande des prix pour livraison à Glasgow.

12-208. Huiles. — Une maison de Glasgow demande des détails et des cotes.

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé** ..... **$16,000,000.00**
**Fonds de Reserve** ..... **16,000,000.00**
**Profits non Partagés** ..... **802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Roya., G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummoud, D Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Géuéral; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint des Succ. de la Colomihie Anglaise; A D Braithwaite, Surint. des Succ. de l Province d'Ontaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest. D R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colomhie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, géraut.

Etats-Uuis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street Chicago, Spokane.

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique, Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | |
|---|---|
| **Capital** - - | **$2,000,000** |
| **Réserve** - - | **1,400,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

RUE BOUDREAU,

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

INCORPOREE EN 1855

**Bureau Principal, MONTREAL.**

| | |
|---|---|
| **CAPITAL PAYÉ** | **$4,700,000** |
| **FONDS DE RÉSERVE** | **4,700,000** |

**JAMES ELLIOT, Cérant-Cénéral**
**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :**

| | | |
|---|---|---|
| Arthahasha | Rue Sainte-Catherine | Richmond |
| Bedford | Avenues du Parc | Roherval |
| Cowansville | et Georges-Emile | Sorel |
| Chicoutimi | Maisonneuve— | Saint-Césaire |
| Drummondville | Market and Harhour- | Sainte-Flavie Station |
| Fraserville et Rivière | Côte des Neiges— | Saint-Ours, Qué. |
| du Loup Station | Côte St-Paul | Sainte-Thérèse de |
| Knowlton | Boulevard St-Laurent | Blainville |
| Lachine Locks | Saiut-Henri— | Victoriaville |
| Montréal-Rue St- | Pierreville | Ville St-Pierre |
| Jacques | Québec | Waterloo |
| | | Berlin, Ont. |

**85 Sucoursales dans tout le Canada.**

Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres circulaires pour voyageurs.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**CROSSES PIECES DE FORCE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus** au 31 Décembre 1912 **$1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien, Vice-Président : M. W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley, Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Lihrairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs:** Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**50 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO, LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.**

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 3 17 31 juillet à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

### ALLEZ AUX BERMUDES

**Le Steamer "Bermudian."** à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs. a.m. les 9, 19 et 30 Juillet, et tous les dix jours dans la suite. Sigaaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre. **Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.**

### ANTILLES

**Le nouveau steamer "Guiana"** et autres steamers, quittent New-York les 12 et 26 Juillet, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade, Demerara

### DE QUEBEC A NEW-YORK

Par la fameuse rivière Saguenay en faisaut escale à Gaspé, Charlottetown et Ha ifax Vapeur "Trinidad" 2630 tonnes, quitte Québec à 8 hrs p.m. les 11 et 25 de juillet, le 8 et le 22 d'août.

Pour renseignement complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G Brock & Co., 221 rue des Commissaires, Montréal, Québec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Capital autorisé** | **$4,000,000** | **Capital payé** | **$4,000,000** |
| **Réserve** | **3.000,000** | **Total de l'Actif au-delà de** | **$30.000,000** |

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillancourt, Président; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart, A A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Leman Suriutendant des Agences; P. A. Lavallée, Asssistant-Gérant; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal (coin St-Denis) | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière) | St-Edouard | Quartier Emard |
| Rue Ste-Catherine, Est | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest. |
| Rue Ste-Catherine, centre | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Hochelaga | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| Longue Pointe | Villeray | Quartier St-Denis |
| Maisonneuve | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| | Viauville (près Montréal | Outremont |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jacques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan, P.Q. |
| Fournier, Ont. | Québec, P. Q. | St-Jerome, P. Q |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q | St-Lambert, P Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P. Q. | St-Pierre Man. |
| Lachine, P. Q. | Sherhrooke, P. Q. | St-Valérien de |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Shefford, P. Q. |
| L'Assomption, P. Q. | Ste-Geneviève de | Trois-Rivières, P Q. |
| Longueuil, P. Q. | Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Louiseville, P.Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| | | Winnipeg, Man. |

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète des traites sur les pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE.

### Calendrier financier.

Mercredi, 9 juillet. — Assemblée annuelle: Dominion Telegraph Co.

Jeudi, 10. — Dividendes trimestriels payables:

Actions — Can. Westinghouse Co.; Trinidad Elec. Co.; Stanfield's, Ltd., com. et priv.

### Le dividende du Montreal Tramways.

La Montreal Tramways Co. vient d'élever le taux de son dividende de 5 pour cent à 10 pour cent, ce qui a eu immédiatement pour effet de faire monter le cours de l'action Tramway and Power, car cette dernière compagnie possède 52 pour cent des actions du Montreal Tramways et en détient indirectement 38 pour cent de plus, ce qui forme un total de 90 pour cent.

### La situation aux Etats-Unis.

MM. Henry Clews et Cie, de New-York, expriment cette semaine l'opinion suivante:

La période critique semble maintenant être passée.

Le point principal autour duquel le marché monétaire continue à pivoter est la demande continue pour du nouveau capital. Une forte pression a été exercée pour retarder ces demandes, par les banquiers étrangers et par ceux du pays. Il en est résulté une diminution marquée aux Etats-Unis; en juin, les demandes de capitaux se montaient à $200,000,000 contre $299,000,000 l'an dernier. Un fait significatif est que sur le total des nouvelles émissions de juin, les billets à courte échéance figuraient pour plus de $150,000,000. La demande de nouveaux capitaux est très urgente, ce qui est démontré par les nouvelles émissions forcées en Europe et à New-York à des taux excessifs d'intérêt. Un certain nombre de nouvelles valeurs importantes et commandant des taux élevés étaient offertes, la semaine dernière. Cette forte pression est significative et doit être considérée comme un signal invitant à la prudence.

A la Bourse de New-York, on constatait une tendance à une grande irrégularité. Il est clair que, bien que le marché soit loin d'être exempt d'obstacles, des efforts sont faits pour remédier à la situation et ont une influence sur les valeurs. Il y a plusieurs mois, toutefois, qu'on n'avait vu une telle divergence d'opinions. Cependant, un certain nombre d'acheteurs commencent à se rendre compte qu'on avait largement tablé sur des circonstances défavorables et que, si une amélioration des conditions se produit, elle aura un effet stimulant sur les valeurs de bourse. On doit reconnaître que les affaires sont bonnes, en général, et qu'en dehors des opérations immobilières, on constate peu de signes d'excès. Les commerçants et les manufacturiers opèrent au jour le jour depuis plusieurs mois. Les approvisionnements de marchandises sont donc très bas. L'hésitation au sujet du tarif est la cause principale de cet état de choses. On suppose que la question du tarif sera réglée en août ou en septembre. Les affaires ont déjà été largement réajustées suivant les nouvelles clauses, beaucoup se vendant sur la base du bas tarif et dès que l'incertitude aura disparu, il y aura affluence de commandes pour ramener les approvisionnements à la normale. Ces commandes seront sans doute partagées entre les manufactures américaines et celles de l'étranger. Selon toutes probabilités, il y a une quantité d'importations qui auront pour effet de diminuer la balance usuelle du commerce extérieur en automne.

### Les compensations en juin.

Pour la première fois, depuis novembre 1910, la statistique mensuelle de la Chambre des Compensations de Montréal accuse une diminution de nos affaires de banques, comparativement à celles du mois correspondant de l'an dernier. Juin, après une progression ininterrompue de trente mois, se termine sur une diminution des compensations qui se chiffre par $2,515,638.

Cette diminution cependant n'a que peu d'importance sur le total des compensations du semestre qui se termine par une augmentation de $107,400,501 sur celui de 1912.

Déjà en mai on avait constaté la tendance à diminuer de nos compensations, cette tendance s'est accusée en juin. La diminution des compensations est attribuable à la tension monétaire qui a mis obstacle aux opérations spéculatives de Bourse. Il est au surplus intéressant de signaler que la diminution des compensations de Toronto est neuf fois plus grande que celle de Montréal, ce qui tend à démontrer que la crise est plus grave dans la capitale d'Ontario que chez nous.

La statistique mensuelle des compensations se lit comme suit:—

| | 1913 | 1912 |
|---|---|---|
| Janvier | $247,912,102 | $207,216,549 |
| Février | 210,727,399 | 189,650,913 |
| Mars | 207,856,733 | 175,780,541 |
| Avril | 238,081,963 | 222,790,181 |
| Mai | 248,446,965 | 247,675,899 |
| Juin | 242,716,771 | 245,227,409 |
| Total | $1,395,741,933 | $1,288,341,492 |

Toronto, 1er.—Les compensations de juin, comme celles de mai, accusent une diminution sur celles du mois correspondant du précédent exercice.

Les compensations du semestre sont cependant supérieures de $31,000,000 à celles du semestre correspondant du précédent exercice. Les compensations de juin sont de $18,000,000 inférieures à celles de juin précédent.

La statistique comparative des compensations de juin et du semestre se lisent comme suit:—

| | |
|---|---|
| Juin 1913 | $ 175,082,536 |
| Juin 1912 | 192,814,905 |
| Semestre 1913 | 1,080,151,975 |
| Semestre 1912 | 1,050,259,947 |

* * *

Les recettes nettes de mai du St-Paul accusent une augmentation de $588,388. Pour les onze mois écoulés de l'exercice en cours, l'augmentation se chiffre par $9,188,608. L'exercice s'est clos hier sur la perspective que les recettes équivaudront à 7½ pour cent du capital.

### Les profits du Pacifique ont diminué.

Les profits de cette compagnie pour le mois de mai sont en baisse comme l'indique l'état qu'elle a publié samedi dernier.

Ils sont de $3,504,029, contre $3,680,515 en mai 1912. Du 1er juillet au 31 mai, les profits nets sont de $42,618,119 en 1913, contre $39,451,640 en 1912. Aussi les profits nets, en mai 1913, sont en perte de $176,485, tandis que du 1er juillet au 31 mai, il y a une augmentation de $3,166,479.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Au 24 juin | Au 2 juillet |
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 225 | 225 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | 122 | ..... |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | ..... | 258½ |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 195 | 193½ |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 134 | 188 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | 188 | ..... |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | ..... | 136¼ |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 202 | 202 |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 215½ | 215 |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | ..... | 154 |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 218¼ | 215 |
| Dulnth S.S. & A. Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 124¼ | 123 |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 66½ | 66 |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500,000 | ..... ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | 84 | ..... |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | 65 | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway) | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 12 | 11 |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 87 | 85½ |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 136½ | 135 |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 101¾ | 102½ |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 191 | 190 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 70 | 65 |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | ..... | 109 |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... .... | 27⅜ | 27¼ |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 89½ | 90 |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 42 | 41 |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 46⅛ | 46⅛ |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 80½ | 79¾ |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | 100 | ..... |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100 00 | 8% | 125 | 127¾ |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | 113 | ..... |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | 57 | 57 |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... ..... | 101 | 98 |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... ..... | 100.00 | 5% | 72½ | 70 |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 112 | 112 |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | 111 | ..... |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | 52 | 53½ |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | ..... |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 141½ | 142 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | 77½ | ..... |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 66 | 65 |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 211⅞ | 211 |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 152 | 150 |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 106⅜ | 107¼ |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 124½ | 124 |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 3.48 | 3.40 |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | ..... |

KING BUG: "WELL BOYS! I KNEW SOMETHING FEARFUL WAS BOUND TO HAPPEN WHEN I HEARD THE CANADA PAINT COMPANY WERE SHIPPING THEIR PARIS GREEN TO THESE PARTS."

# Maintenant c'est le moment de vérifier votre stock de VERT de PARIS

C'est maintenant la saison où l'on commence à vendre du Vert de Paris. Chaque marchand devrait en tenir un approvisionnement important. Car, quand les clients en ont besoin, ils veulent en avoir tout de suite et ne peuvent attendre. Examinez votre stock et demandez nos prix ; comme manufacturiers de Vert de Paris pur, nous pouvons faire promptement nos livraisons.

## (C.P.) Vert de Paris Pur (Sec)

C'est un vert très foncé, d'une composition très fini de sorte qu'il reste constamment en suspension et n'adhère pas aux becs à ouverture étroite qu'on emploie pour arroser. Ce vert est sur le marché depuis nombre d'années et c'est probablement le Vert le plus généralement connu au Canada.

Par suite de sa bonne qualité, il s'est assuré une place prédominante au marché du Vert de Paris. les fermiers et tous ceux qui ont besoin d'un produit de ce genre l'achètent régulièrement. Il est conforme à l'étalon établi par le gouvernement Canadien ; à vrai dire, il est supérieur à l'étalon du Gouvernement. Il est livré comme suit :

| Paquets de ½ lb. 100 lbs. en caisse | Paquets de 1 lb. 100 lbs. en caisse | Boîtes de 1 lb. 100 lbs. en caisse | Caisses en forme de tambour 25 lbs. | Caisses en forme de tambour 50 lbs. | Caques 250 lbs. | Barils 600 lbs. |
|---|---|---|---|---|---|---|

**PRIX ENVOYES SUR DEMANDE.**

**PAINTS & VARNISHES**
**STAINS, ENAMELS, COLORS**
**a finish for every surface**
THE CANADA PAINT CO. LTD, MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

Importateurs de

Glaces Epaisses

VERRE A VITRES,

VERRE CATHEDRALE uni et gravé,

VERRE BRUT (cast)

Rayé,

Armé,

etc.

Manufacturiers de MIRROIRS, VITRES PLOMBEES, VITRES ORNEMENTEES, GLACES BISEAUTEES, DESSUS DE MEUBLES, etc.

J. P. O'SHEA & Cie.

Tel. Bell, EST 430 et 3751

COIN PERREAULT & STE-AGATHE, MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"!

Le type du genre depuis un demi-siècle.

Jamais égalées comme qualité.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 plts
Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser
Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer
Papier d'Emballage Brun et Manille.

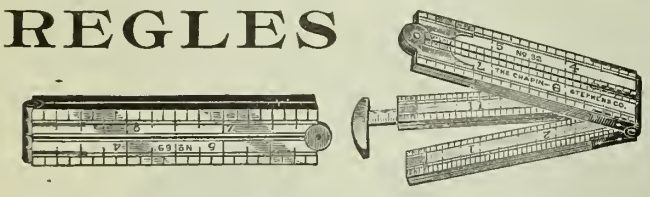
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE McGILL, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan
Moulin papier, Joliette, Qué.

REGLES



Plus de 200 Styles.

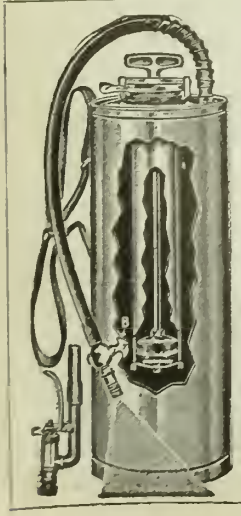
La meilleure qualité.

THE CHAPIN-STEPHENS CO.

UNION FACTORY

PINE MEADOW, CONN., E. U. A.

SMITH HDWE. CO., LTD. Agts., MONTREAL, CANADA.



LES MOUCHES A PATATES

vont se mettre à l'oeuvre.

Tout cultivateur de pommes de terre aura besoin de notre

ARROSOIR

A air Comprimé

AUTOMATIQUE

L'Arrosoir à main le plus commode qu'il y ait sur le marché.

Envoyez-nous une carte ; nos prix spéciaux pour les marchands vous intéresseront.

CAVERS BROS.

Manufacturiers

GALT - - Ontario.

QUELQUE CHOSE DE MIEUX ET DE DIFFERENT EN FAIT DE POMPE POUR MESURER AUTOMATIQUEMENT DE LA GAZOLINE.

Il a fallu des années d'expérience pour produire ces pompes et nous sommes persuadés qu'elles sont les meilleures au Canada.

Nos pompes sont à double action—elles pompent lorsque le piston descend comme quand il monte; c'est la seule pompe qui fonctionne ainsi.

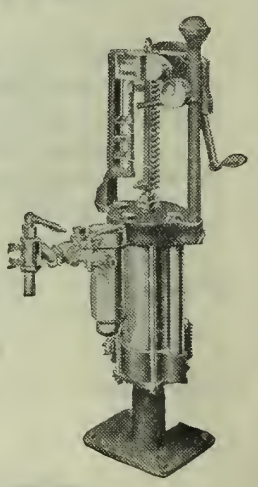
Elles videront un gallon par 4¼ tours de manivelle et **approvisionneront un automobile de gazoline en juste motié moins de temps** lorsqu'on se sert de toute autre pompe à mesure automatique.

Notre pompe a une course de piston de 8 pouces tandis que les autres en ont une de 13½ pouces, par suite c'est **la pompe qui fonctionne le plus facilement et le plus rapidement** de toutes celles qui sont sur le marché. On peut démonter toutes les valves de cette pompe — vous n'avez pas à déplacer cette pompe, si quelque chose fonctionne mal.

**Nos prix pour des installations complètes devraient vous intéresser**, ce sont les plus bas—sur le marché.

Vendues avec garantie.

Notre représentant est parti pour l'Ouest au début de ce mois pour établir des agences dans quatre provinces de l'Ouest. Nous avons aussi besoin de Distributeurs pour les Provinces Maritimes. Ecrivez-nous.



*Demandez-nous par lettre notre catalogue pour les pompes et réservoirs mesurant automatiquement.*

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO.

LIMITED.

TWEED, ONTARIO.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## LES TENDANCES DE NOTRE EPOQUE.

Il n'est pas possible d'avoir une claire compréhension de nos problèmes actuels, qu'ils soient sociaux, politiques ou économiques, si on ne reconnaît pas d'abord que le vieil ordre des choses est maintenant l'apanage du passé et que nous voguons maintenant définitivement vers des aventures nouvelles et surprenantes. Ceux qui se plaisent encore à s'imaginer que les procédés du temps passé seront de nouveau mis un jour en pratique ne rêvent que chimères, billevesées.

C'est également se tromper étrangement que de croire que la tendance prédominante en ce moment est vers la destruction uniquement parce que l'on insiste sur la démolition de certains édifices ruinés par le temps et cela pour construire sur les emplacements qu'ils occupent des "grate-ciel" modernes.

C'est là la caractéristique essentielle de la pensée progressive du jour qu'elle veut construire quelque chose et c'est aussi dans cela que réside ses plus fortes chances de succès.

L'origine du trouble de nos affaires depuis 1907 a été plutôt mentale que matérielle et il faut chercher le remède à cet état de choses dans la même source. En ce qui concerne la masse du public, elle a résolu définitivement la question du choix des marchandises qu'il lui faut et de la manière de les obtenir, et personne quelque peu au courant de l'histoire ne peut garder aucun doute au sujet du résultat. Ceux d'entre nous qui veulent réellement arriver à quelque chose et ne pas perdre du temps à de vagues prophéties feraient mieux de se donner quelque idée des faits qui auraient une influence décisive sur le résultat final.

Au milieu de tout le fras d'arguments opposés et des contre-courants de pensée, une ou deux choses restent bien en évidence, sauf pour ceux qui veulent absolument ne rien voir. Il est tout à fait sûr que chaque industrie doit faire des efforts sans compter sur les autres, prospérer ou mourir. Le privilège et le monopole sont devenus synonymes de concussion et d'avidité.

Nous revenons peu à peu à ces idées et à ces moyens primitfs qui ont rendu célèbres l'indépendance et la bonne foi américaines.

Les combinaisons, commissaires, etc., seront par suite utiles simplement comme sujets de tirades de politiciens ou comme intrigues pour des opéras comiques. Il est également évident que les problèmes d'affaires, sociaux et politiques, sont de la même nature et seront résolus surtout en tenant compte des tendances de la nature humaine. Les gens d'affaires trouveront que le seul remède est de mettre eux-mêmes la main à la pâte au lieu de le faire faire par procuration, comme dans le passé.

Mais la nécessité pressante de l'heure présente, c'est de comprendre mieux et plus impartialement les buts et les projets de ceux qui cherchent à adopter les moyens actuels et les institutions aux exigences modernes et de sympathiser avec eux. Il y a une tendance dans certaines régions des Etats-Unis à prendre une attitude critique au sujet de mouvements que les gens qui critiquent ne connaissent pas et ne comprennent pas. Malheureusement, ceux qui prennent cette attitude font généralement partie de cette classe d'individus qui restent trop chez eux. Une large démocratie et de bonnes affaires sont des termes qui vont devenir de plus en plus synonymes dans la formation mentale de toute affaire commerciale ou industrielle. Personne n'est plus intéressé dans le mouvement par lequel cherche à améliorer l'homme, tel qu'on le rencontre journellement, que le marchand de ferronnerie, car il gagne sa vie surtout en vendant au propriétaire d'une maison et au fermier.

## Prix modérés pour les articles patentés.

La décision rendue récemment publique au sujet du contrôle des prix des articles patentés est d'un grand intérêt pratique. Elle sera étudiée avec le plus grand soin par les manufacturiers et marchands, dont tant envisagent d'un oeil favorable la question de la modération des prix. Il s'agit de savoir si le détenteur d'une patente a le droit de contrôler les prix auxquels l'article patenté doit être vendu au public.

## LA LECTURE DES JOURNAUX COMMERCIAUX.

Il y a quelque temps nous entendions un quincaillier déclarer qu'il n'avait pas grande confiance dans l'utilité de la lecture des journaux commerciaux. Un pareil avancé ne se peut soutenir; cependant, il est vrai que trop de gens partagent cet avis et par suite ne retirent pas des publications périodiques tous les avantages qu'ils en devraient retirer.

Les gens qui reçoivent aujourd'hui les plus forts salaires sont ceux qui réfléchissent le plus et dont la conception commerciale est la plus nette. Mais il va sans dire que si ces gens-là ne mettaient pas en pratique leurs idées, ils ne pourraient pas gagner leurs salaires.

On demande de plus en plus dans le commerce de quincaillerie des gens plus instruits, car grâce à leurs connaissances plus approfondies on reconnait des occasions d'affaires qui ont pour effet d'améliorer les conditions. Il n'est pas rare de voir des propriétaires de magasins de ce genre faire de longs voyages ou envoyer quelques-uns de leurs employés les plus capables à la recherche d'idées nouvelles et d'occasions qui leur permettent d'augmenter les revenus qu'ils retirent de l'exploitation de leur magasin. Il arrive, malheureusement, trop souvent qu'on se contente de jeter un coup d'oeil sur un magazine commercial, on regarde une gravure puis on le jette sur un bureau quelconque en attendant qu'un commis le mette dans le panier aux déchets.

Vous remarquez, dans la plupart des cas, que ceux qui agissent ainsi se demandent toujours avec étonnement pourquoi leurs concurrents s'assurent la meilleure clientèle, pourquoi ils ont les méthodes les plus modernes pour la vente ou les meilleurs étalages aux vitrines.

Voici réellement ce qu'il vous faudrait faire: emporter votre revue commerciale à votre domicile, là où vous avez amplement le temps de la lire et de vous assimiler les idées qu'elle met en avant.

Il est facile de constater que les vendeurs qui en usent ainsi sont ceux qui gagnent du terrain sur leurs concurrents et que ce sont eux qui sont le mieux renseignés au sujet des spécialités que les manufacturiers ont à mettre en vente.

100% PURE

Travaillez pour le **profit**, Monsieur le Marchand, aussi ardemment qu'il vous plaira—le profit est nécessaire—mais soyez sûr de ne pas sacrifier la **qualité** pour faire un petit gain supplémentaire; vous pourriez ainsi ruiner votre réputation. Maintenez votre réputation au-dessus de tout reproche en vendant une **bonne peinture** et vous obtiendrez le bon profit qu'une bonne peinture procure toujours.

100% SURE

**La Peinture MARTIN-SENOUR**

**PURE AU 100,%**

est la bonne peinture qui vous rapportera le bon profit. Votre réputation et vos affaires s'amélioreront avec chaque canistre que vous vendrez.

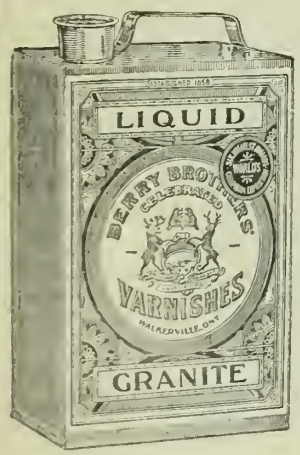
**Morale :** Prenez l'Agence pour les Ventes—puis donnez une bonne impulsion à la vente de la Bonne Peinture et obtenez le bon profit. **La Peinture Martin-Senour** vous attirera de fortes affaires.

Ecrivez aujourd'hui même—dites que vous désirez avoir l'Agence—nous vous indiquerons comment faire pour l'obtenir et nous vous aiderons à faire le bon profit.

THE MARTIN-SENOUR Co., LIMITED.

**Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures.**

**MONTREAL. TORONTO. CHICAGO**




# Vous devriez insister pour avoir ce vernis à plancher.

Le fameux "Liquid Granite" de Berry Brothers est l'étalon depuis des générations. Il résiste bien à toutes les plus rudes épreuves de durée et de détérioration.

Il a un bon aspect, une bonne durabilité et est le produit d'une expérience de 55 ans. Ce n'est pas tant le montant que vous payez que ce qu'on vous vend qui détermine la valeur d'un vernis.

Le "Liquid Granite" est un vernis d'une si remarquable souplesse et élasticité que, bien que le bois recouvert de ce vernis puisse se bossuer à la suite d'un coup, le vernis cèdera sans craquer et si on le lave à l'eau savonneuse il n'en sera pas affecté. Si vous achetez le "Liquid Granite" de Berry Brothers, vous SAVEZ que vous avez un produit de qualité--pourquoi faire des essais avec quelque chose qu'on PRÉTEND être aussi bon?

1858 **BERRY BROTHERS** 1913

Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.

WALKERVILLE, . . . ONTARIO

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

Somme toute, la situation des marchands de gros et importateurs de ferronnerie ne s'est pas modifiée au cours de la dernière huitaine. Les prix restent fermes. Un seul changement notable dans les prix: les vis à bois se vendent meilleur marché. Leur prix a baissé de 7½ pour cent. Les affaires restent très actives et le contentement est général.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 10% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 10%.

### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p.c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: I c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

IC. 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

IC. 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX. 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals Best Best | Queens Comet | Head | Fleur de Lis |
|---|---|---|---|---|
| 28 G | 4.50 | 3.95 | 4.50 | 4.25 |
| 26 G | 4.30 | 3.50 | 4.30 | 4.00 |
| 22 à 24 G | 3.85 | 3.45 | 3.85 | 3.50 |
| 16-20 | 3.75 | 3.20 | 3.75 | 3.40 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

### Apollo

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅝ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.


# CARTOUCHES CANADIENNES

**FABRIQUEES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC**

**L'intelligence canadienne et le capital canadien fabriquent et vendent les Cartouches Dominion. Voulez-vous réaliser de bons profits ? Voulez-vous satisfaire vos clients ? Demandez à votre fournisseur en gros les cartouches**

**ayant le** **sur la boîte.**

**Votre fournisseur en gros le connaît. Vos clients le connaissent et vous devriez le connaître car il représente les meilleures cartouches manufacturées suivant les méthodes les plus perfectionnées.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. = = Montréal, P.Q.**

**Dépt. 821.**

u'ons à machine, ⅜ pce et au-dessous 60c.
Ball 100 lbs. 11.20
Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.
Boulons à lisse, ⅜ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.
Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

### Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

### Crampes à clôtures

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

### Broches pour poulaillers

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |
| L'escompte est de 50 p.c. sur la liste. | |
| ¾ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

### Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.40; No 14, $2.45, et No 15, $2.55. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

### Plaques d'acier

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: $8.25 à $8.50 les 100 lbs.

### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

### Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

### Broquettes

| | |
|---|---|
| Pour boîtes à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boîtes à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. 60 et | 10 p.c. |

### Clous de broche

Nous cotons: $2.40 prix de base, f.o.b., Montréal.

### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

### Clous à cheval

Nous cotons par boîte: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | | |
|---|---|---|
| Neverslip crampons, ⅝ le cent | | 3.80 |
| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril. 10c à 25c extra par baril.

### Chaînes en fer

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |

### Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 p.c. |
| Tête ronde, cuire | 70 | 10 p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

### Fanaux

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

### Tordeuses à linge

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

### Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

### Plomb de chasse

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

### Antimoine

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

### Fonte

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 25.50 |
| Clarence No 3 | 24.50 |

### Fer en barre

Plus ferme.
Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.15 |
| Fer forgé | base 100 lbs. | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | 2.40 |
| Fer pour fers à cheval | base 100 lbs. | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 | base | 2.25 |

### Acier en barre

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux | base 100 lbs. | 0.00 2.25 |
| Acier à rivets | base 100 lbs. | 2.10 2.25 |
| Acier à lisse | base 100 lbs. | 0.00 2.25 |
| Acier à bandage | base 100 lbs. | 0.00 2.25 |
| Acier à machine | base 100 lbs. | 0.00 2.25 |
| Acier à pince | base 100 lbs. | 0.00 2.95 |
| Acier à ressorts | base 100 lbs. | 2.75 3.10 |

### Cuivre en lingots

Le marché est fort.
Nous cotons $18.75 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 27c la livre.

### Etain en lingots

Nous cotons: 55c à 55½ les 100 livres.
Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

### Plomb en lingots

Plus fort.
Nous cotons: $5.50 à $5.75.

### Zinc en lingots

La demande est très forte.
Nous cotons: $7.50 à $7.75 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

### Huile de lin

Forte demande et prix fermes.
Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 63c, huile crue 60c.

### Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:

| | |
|---|---|
| Huile extra raffinée | 70c |

### Essence de térébenthine

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

# QUAND UN ARTICLE PORTE CETTE MARQUE,

TRADE USMC MARK

# Vous pouvez avoir Confiance en sa Qualité

---

## United Shoe Machinery Company of Canada

**Montréal, Qué.**

# M. LE MARCHAND

**Ne laissez pas vos clients compromettre la sécurité de leurs propriétés par l'emploi d'un Matériel à Toitures inférieur qui n'a de recommandable que son bon marché. "WHALE HIDE", voilà ce que devraient être les autres Matériaux à Toitures. Il est strictement de QUALITE. Il n'a sûrement pas de Supérieurs. Il est de beaucoup meilleur marché que ses EGAUX, mais un peu plus cher que ses INFERIEURS.**

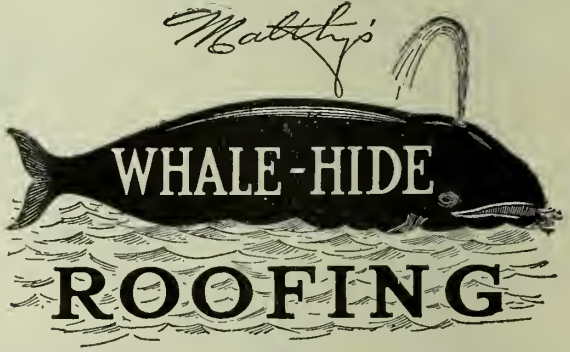
**Nous sommes la seule et unique Compagnie Manufacturière de Matériel à Toitures du Canada capable d'établir un Prix de Vente en Détail du Matériel à Toitures.**

**NOS MARCHANDS REALISENT $1.00 DE PROFIT PAR CARRE.**

**Nous ne confions la vente du "WHALE HIDE" qu'à Un Seul Marchand dans chaque ville.**

**Il nous faut un marchand dans chacune des villes de votre province.**

**TOITURE**




## Dominion Roofing Co., Limited

TORONTO, ONT.

**Wm. GRAY SONS & CAMPBELL, Distributeurs pour la Province de Québec, Montréal, 421 Rue Selby.**


### Blanc de plomb

| | |
|---|---|
| Forte demande. | |
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

### Pitch

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

### Peintures préparées

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boîtes de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

### Verres à Vitres

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

### Vert de Paris pur

| | | |
|---|---|---|
| Forte demande. | | |
| Barils à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20¼ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boites de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boites de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boites papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boites fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

### Câbles et cordages

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

### Papiers de Construction

| | | |
|---|---|---|
| Très ferme. | | |
| Nous cotons: | | |
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

### Charnières (couplets) No 840

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils. sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

### Nos 800 et 838

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

### FERRAILLES

| | La lb. | |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | **La tonne** | |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | **La lb.** | |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

### PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |

## Dans la Classe

# STANDARD,

Nous faisons une spécialité de toutes sortes d'Outils de Chantier, et nous pouvons exécuter vos commandes avec la plus grande promptitude.

**LES OUTILS DE CHANTIER DE**

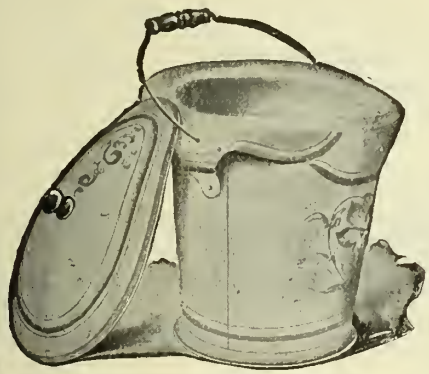
# " PINK "

Sont les outils modèles dans chaque province du Canada, en Nouvelle Zélande, en Australie, etc.; la légèreté, la force et la durabilité se combinent en eux de manière remarquable.

**En vente chez les Marchands de Ferronnerie en Gros et en Détail, dans tout le Dominion.**

**Procurez-vous le Catalogue et la liste des Prix.**

**THOS. PINK, Pembroke, Ontario.**



## CHAUDIERE HYGIENIQUE

**Pour les déchets.**

L'illustration ci-contre montre notre Chaudière Hygiénique Perfectionnée, pour les déchets. Elle est de la même grandeur et a la même forme que le bassin de cabinet le plus perfectionné.

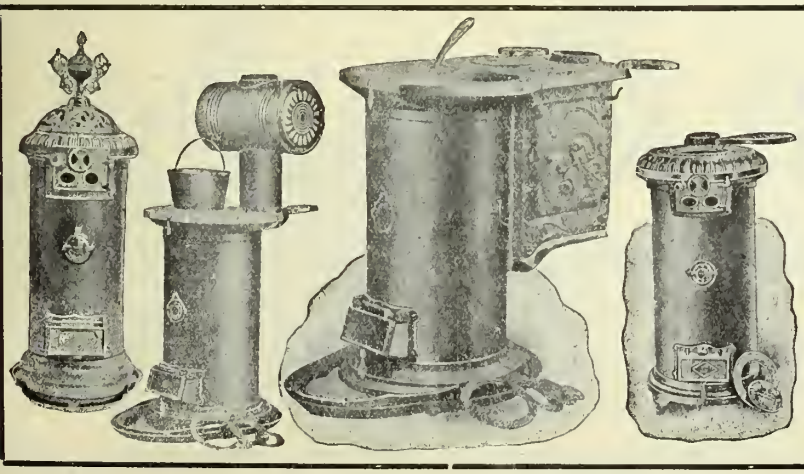
Le convercle ferme hermétiquement et ne laisse pas s'échapper la moindre senteur Elle devrait se trouver dans tous les foyers.

CANADA WIRE & IRON GOODS CO
Hamilton, Ont.

# Courroies Spéciales

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren, Limited
351, rue St-Jacques,
MONTREAL.
**Tél. Main 4904-4905 et 7248**



## Notre ligne de Poêles "Tortue"

est complète sous tous les rapports.

La plus récente addition est le **No 4 avec un grand fourneau** en acier.

Si vous ne tenez pas déjà les poêles, nous espérons que vous admettrez l'opportunité de vous procurer des échantillons de ceux-ci. Il vous sera profitable de les avoir en magasin.

Ecrivez-nous pour les prix et autres informations.

**The Jas. Smart Mfg. Co., Limited,**
**BROCKVILLE, Ont.**

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

# EN GROS SEULEMENT.

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter ; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

## L. H. HÉBERT & CIE., LIMITEE.

IMPORTATEURS

297 et 299, rue St-Paul, --- MONTREAL.

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 28 iujn, la ville a émis 60 permis de construire au coût total de $439,350 pour les nouvelles constructions, et de $13,700 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails des permis au-dessous de $1,000.

| Quartier. | Coût. |
|---|---|
| St-Denis | $ 37,625 |
| St-Henri | 400 |
| Duvernay | 2,900 |
| Delorimier | 16,200 |
| Notre-Dame de Grâces | 18,000 |
| St-Jacques | 250 |
| Laurier | 51,225 |
| Hochelaga | 111,900 |
| Mont-Royal | 150 |
| Rosemont | 11,500 |
| St-Louis | 1,600 |
| St-Jean-Baptiste | 8,950 |
| Emard | 3,100 |
| Ste-Anne | 1,500 |
| St-Antoine | 5,000 |
| Bordeaux | 1,800 |
| St-Georges | 175,450 |
| Ste-Marie | 5,500 |
| | $453,050 |

Rue Cartier, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $5,000. Propriétaire, Montebello, Antoric, 2181 Cartier.

Rue Belgrave, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $7,000. Propriétaire, Zénon Alarie, 2461 Clark.

Rue Chateaubriand, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,600. Propriétaire, Eug. Deslauriers, 2318 Chateaubriand.

Rue St-Dominique, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $5,000. Propriétaire, Philias Brisson, 2638 St-Laurent.

Avenue du Parc, quartier Laurier; 2 maisons, 12 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob., $30,000. Propriétaire, E. Goldfine & Son, 5 Ontario Ouest.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maisont 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Michel Lapointe, 2246 Boyer.

Avenue Melrose, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., $5,000. Propriétaire, G. L. Robertson, 10 avenue Chestnut.

Rue Bois de Boulogne, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,800. Propriétaire, Francis Hannan, 210 Cartier.

Rue Delaroche, quartier St-Denis; 2 maisons, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $5,000. Propriétaire, H. Vermette, 2697 St-Laurent.

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, H. Jules Laverdure, 1087 Cartier.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Nap. Mitchell, 1182A Huntley.

Sixième Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,300. Propriétaire, Alfred Contant, 352 Sixième Avenue, Rosemont.

Rue Bridge, quartier Ste-Anne; 1 maison, 1 écurie, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, V. P. Meahan, 58 Deuxième Avenue, Viauville.

Rue Iberville, quartier Ste-Marie; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Tommy Kay, 815 Iberville.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, J. M. Messier, 58 Duquette.

Rue Oxford, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, Henry Gaffney, 204 St-Jacques.

Rue Clark, quartier Laurier; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $10,000. Propriétaire, Cyclope Const. Co., 96 Notre-Dame Ouest.

Rue Angus Shop, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 hangar pour locomotives, 1 étage, 2e classe; coût prob., $66,000. Propriétaire, C. P. R., Montréal.

Rue Angus Shop, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 usine à gaz, 1 étage, 2e classe; coût prob., $21,000. Propriétaire, C. P. R., Montréal.

Rue du Havre, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 usine à gaz, 1 étage, 2e classe; coût prob., $17,000. Propriétaire, Montreal Light, Heat & Power, Montréal.

Rue Sanguinet, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, A. O'Borne, 2960 St-Hubert.

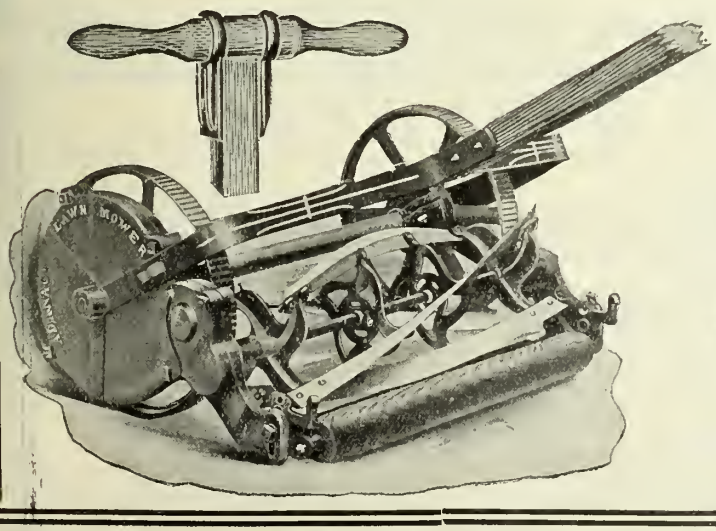
Rue Delaroche, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,800. Propriétaire, J. B. Gauthier, 1850 Delaroche.

Rue Breboeuf, quartier Duvernay; 1 maison, 1 écurie, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Louis Gautheir, 86 Breboeuf.

Rue Hutchison, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, Geo. Lebel, 2681 Hutchison.

Rue Latour, quartier St-Antoine; 1 maison, 1 entrepôt, 3 étages, 2e classe;


## FAUCHEUSES DE QUALITE RECONNUE POUR PELOUSES




Le **Adanac** est le plus récent membre de la Famille **"T. F."**, c'est le résultat logique de quarante années de fabrication de faucheuses pour pelouses. Il est fabriqué avec la meilleure fonte d'Acier—par les ouvriers les plus expérimentés et c'est décidément une machine fonctionnant facilement.

C'est une faucheuse très en faveur auprès des jardiniers et elle convient particulièrement pour les parcs et les pelouses où l'on joue.

Voyez si le nom **Taylor-Forbes** est sur chaque faucheuse pour pelouse que vous achetez.

Si votre fournisseur en gros ne tient pas le **Adanac** en magasin, écrivez-nous directement pour avoir notre liste de prix.

**Taylor - Forbes Company,**
LIMITED

246 RUE CRAIG OUEST, MONTRÉAL.

**TAYLOR-FORBES COMPANY, Ltd.**

**Bureau-chef et usines. - GUELPH, Ont.**

Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire affaires avec nous

POURQUOI ?

Parceque nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports. Nos marchandises sont strictement les MEILLEURES qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.

**Cowan & Britton Limited.**

GANANOQUE, Ont.

Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.

DOUGALL

Créez-vous une bonne et forte clientèle pour les Vernis.

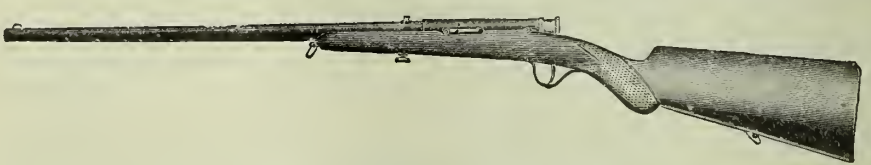
Le Vernis Dougall dure le plus longtemps—il en faut moins pour faire l'ouvrage—et il donne le meilleur fini qu'un vernis puisse donner.

Il est de bonne politique de tenir le Vernis DOUGALL au lieu d'un produit de qualité ordinaire. Lisez notre volume de 60 pages vous donnant des renseignements sur la peinture—envoyé gratuitement à tous les marchands.

The DOUGALL VARNISH COMPANY LIMITED,
MONTREAL.
Associée Murphy Varnish Co. U. S. A.

VARNISH

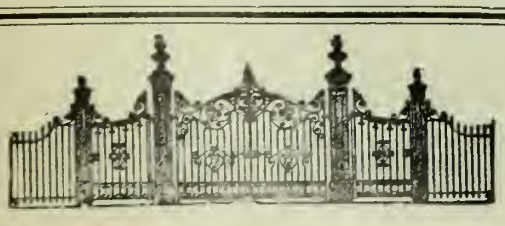
**La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques**



Décharge puissante. Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

**McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montréal.**



**Clôture Ornementale**

en fer, de 50c le pied en montant, 100 modèles différents. Barrières d'entrée, sièges de parterre, vases pour fleurs, grillage en broche et en fer pour châssis, balcons, escaliers. Forge générale d'ornementation. Dessins et prix fournis sur demande.

*Donnez vos commandes immédiatement afin d'être servis dans le courant du mois de juin.*

**La Cie. de Fer Ornemental Dupré,** 567 Ave. DELORIMIER. TEL., LASALLE 437

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

coût prob., $5,000. Propriétaire, Geo. W. Read & Co., Ltd., 37 St-Antoine.

Boulevard Monk, quartier Emard; 1 maison, 2 magasins, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,100. Propriétaire, A. Laurin, 199 De Villiers.

Rue Colonial, quartier St-Jean-Baptiste; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, E Cohen, 1729 Christophe Colomb.

Rue Dandurand, quartier Rosemont; 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $4,500. Propriétaire, Arthur Clairmont, 516 Huitième avenue, Rosemont.

Rue Mont-Royal, quartier St-Denis; 1 maison, 1 magasin, 3 étages, 3e classe; coût prob., $9,000. Propriétaire, O. Gratton, 323 Stuart, Outremont.

Rue University, quartier St-Georges; 1 maison, 1 logement, 4 étages, 2e classe; coût prob., $175,000. Propriétaire, Theological Weseyian, 754 University.

Rue Joliette, quartier Hochelaga; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, H. Meunier, 621 Mentana.

Rue Chabot, quartier Delorimier; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $7,000. Propriétaire, Albert Brouillet, 196 Marquette.

Rue Sanguinet, quartier St-Louis; 1 garage, 1½ étage, 2e classe; coût prob., $1,200. Propriétaire, Mme E. Goudron, Berthierville.

Rue Poupart, quartier St-Denis; 2 maisons, 8 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $7,000. Propriétaire, J. P. A. Bélanger, 2105 Poupart.

Rue Marquette, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,300. Propriétaire, Léon Aronoff, 39 Côté.

Sixième Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,200. Propriétaire, L. Millette, 594 Sixième Avenue, Rosemont.

Rue St-Laurent, quartier St-Jean-Baptiste; rép., 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Louis Solomon, 1147 Boulevard St-Laurent.

Rue Champagne, quartier Ste-Marie; rép., 1 maison, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, S. J. Granger, 1399 Ste-Catherine Est.

Rue DeLanaudière, quartier St-Denis; rép., 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Mme A. Hogue, 529 De Lanaudière.

Rue Masson, quartier Rosemont; rép., 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, Jos. Ad. Labelle, 1923 Masson.

Dixième Avenue, quartier Rosemont; rép., 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, James Dunk, 489 Dixième Avenue, Rosemont.

Rue Boyer, quartier St-Denis; rép., 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Chs. McCraw, 2211 Boyer.

## INVENTIONS NOUVELLES.

Dans l'intérêt du public amateur d'inventions nouvelles, nous donnons plus bas une liste de brevets accordés cette semaine par l'entremise de MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

### CANADA.

No 148,847 — Morris Brown, Windsor, N.-E. Outil à deux tranchants pour joindre les douves.

No 148,879 — George R. Hudson, Londres, Ang. Machine-compteur à argent.

No 148,884 — Erich Langguth, Neerpelt, Belgique. Séparateur électro-magnétique.

No 148,886 — Napoléon Lauzière, Drummondville, Que. Moulin à vent.

No 148,890 — Henry J. Marks, Toowoomba, Australie. Coussinet à ressort pour roue.

### ETATS-UNIS.

No 1,064,085 — MM. A. Plante et G. Stalport, Montréal, Qué. Coffre-fort qu'il est possible de faire disparaître et sa voûte.

Ecrivez pour vous procurer une copie gratis du "Guide de l'Inventeur".

LA MACHINE A 10 TOUCHES

Dalton

EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

Additions,
Soustractions,
Divisions
et Multiplications.

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

CIE DALTON

12 Edifice Coristine MONTREAL

*Telephone : MAIN 1346*

A-BEST-O

FER A REPASSER AUTOMATIQUE, ELECTRIQUE

**Le fer qui fonctionne de lui-même**

Il se maintient uniformément à n'importe quel degré de chaleur entre 200 et 600 degrés Fahrenheit.

Fabriqué au Canada par la

TAYLOR-FORBES COMPANY, Limited.

GUELPH, Ont.

The Dover Mfg Co.

CANAL DOVER, Ohio, E.U.A.

Les Meilleures Foreuses Tordues, Les Meilleures Vis et Noix

sont celles de

"MORROW"

Voyez si le nom est gravé sur les foreuses. Usines à Ingersoll, Ont. N'acceptez pas d'articles inférieurs. Insistez pour avoir des articles "MORROW".

Il n'y a personne dans le monde civilisé actuel qui n'ait subi et ne subisse l'action de la publicité.

**LE PACIFIQUE CANADIEN** — LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL :

De la Gare Windsor pour :
BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
KENNEBUCK, OLD ORCHARD et PORTLAND, †9.00 a.m. *9.15 p.m.
TORONTO, CHICAGO, *9 05 a.m., *10.00 p.m. et *11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.
OTTAWA, †8.05 a.m., §8.40 a.m., †9.15 a.m., *9.45 a.m †4.00 p.m., §7.45 p.m., *9.45 p.m., *10.30 p.m.
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m., 11 15 p.m. †5.30 p.m., *7.25 p.m.
HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10.30 p.m.
WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 a.m. *9 45 p.m.

De la Gare Viger pour :
QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30p.m., *5.00 p m., †5.55 p.m., *11.30 p m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9.00 a.m., †1.30 p.m. *5.00 p. m.
JOLIETTE, †8.15 a.m., *9.00 a.m., h1.40 p.m. †5.20 p.m.
SAINT-GABRIEL, *9.00 a.m., i1.40 p.m. †5.20 p.m.
OTTAWA, *8.00 a.m., *5.45 p.m.
SAINTE-AGATHE, *8.10 a.m., *9.15 a.m., §9.30 a.m. i1.00 p m. h1.15 p. m. i2.15 p.m. †4.00 p.m. †4 50 p.m. k5.10 p.m.
NOMININGUE, *9.15 p.m., i1.00 p.m. †4.50 p.m.

(* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement. (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

BUREAU DES BILLETS :
**141-143 rue Saint-Jacques**
DIFICE DOMINION EXPRESS

**La ligne qui donne une bonne réputation**

Les détaillants avisés de toutes les parties de la Puissance trouvent satisfaction et profit à tenir

**LES VERNIS ET SPECIALITES DE VERNIS INTERNATIONAL**

C'est la marque que depuis plus de quarante ans a arboré le drapeau dans tous les pays du monde — ces vernis ont l'approbation des marchands, architectes, peintres et décorateurs les plus judicieux et les plus en vue. Chaque bidon est garanti contenir une bonne mesure impériale.

INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED

**TORONTO - WINNIPEG**

Manufacture canadienne des Vernis de première qualité.

**NEW YORK CHICAGO LONDRES BERLIN BRUXELLES MELBOURNE**

La plus grande usine du monde et la première qui ait établi des étalons définitifs de qualité.

# Ventes par les Shérifs

DU 5 AU 12 JUILLET.

### District d'Arthabaska.

Cyrille Boutin vs Paul St-Hilaire et Jérémie St-Hilaire.

1° Un certain lopin de terre faisant partie d'un lot de terre connu et désigné sur les plan et livre de renvoi officiels du cadastre pour la paroisse de St-Paul de Chester sous le No 108.

2° Tous les droits et prétentions que le défendeur a sur un autre lopin de terre faisant partie du même numéro du dit cadastre, avec bâtisses y érigées.

Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Paul de Chester, le 8 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.

### District de Chicoutimi.

La Banque Nationale, de Roberval, vs Dame Marie Potvin.

1° La moitié indivise de l'immeuble connu et désigné au cadastre officiel pour le 4ième rang du canton de Jonquières, sous les Nos 22A-26 et 21A-66, avec bâtisses et dépendances.

2° Tout le lopin de terre connu et désigné au cadastre officiel pour le 4ième rang du canton de Jonquières, comme étant le lot 22A-38, avec bâtisses dessus construites et dépendances.

3° Toute la lisière de terrain formant partie du lot connu et désigné au cadastre officiel pour le 4ième rang du même canton de Jonquières, sous le No 22A-37, sans bâtisse, mais avec dépendances.

Vente à la porte de l'église de Jonquières, le 8 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.

Joseph Ouellet, de Jonquières, vs Joseph Tremblay et alias.

Tout le lopin de terre connu et désigné au cadastre officiel du canton de Jonquières, sous le No 22A, du 4ième rang de ce canton, avec bâtisses dessus construites, appartenances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de Jonquières, le 8 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.

### District de Montréal.

Dame Aline Bouchard vs Franz Sommerfeld.

1° Un lot de terre à Molson Park, dans la cité de Montréal, connu sur le plan officiel de subdivision du lot numéro 207, aux plan et livre de renvoi officiels du village de la côte de la Visitation, sous le No 695.

2° Un lot de terre à Molson Park, dans la cité de Montréal, connu sur le plan officiel de subdivision du lot No 207, aux plan et livre de renvoi officiels du village de la Côte de la Visitation, sous le No 696.

3° Un lot de terre à Molson Park, dans la cité de Montréal, connu sur le plan officiel de subdivision du lot No 207, aux plan et livre de renvoi officiels du village de la Côte de la Visitation, sous No 694, avec les bâtisses sus-érigées, portant le numéro civique 615, de la rue Frontenac.

Vente au bureau du shérif, le 10 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.

### District d'Ottawa.

Xavier Verdon vs Pierre Delorme.

Lots Nos 11, 12, 13 et 14 dans le 8ième rang du canton de Rigon, dans le comté de Labelle et district d'Ottawa, avec les bâtisses sus-érigées et améliorations faites.

Pour être vendus à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Casimir de Ripon, le 8ième jour de juillet, à 2 hrs. a.m.

Amédée Marc Laurin vs Alfred Deguire dit Larose, à savoir:

Un lot de terre ou emplacement portant le No 23 de la ré-subdivision du lot No 25, de la subdivision du lot No 12, dans le 2ième rang, des plan et livre de renvoi officiels du canton de Buckingham, dans le district d'Ottawa, avec toutes les bâtisses sus-érigées.

Vente au bureau d'enregistrement, dans le village de Papineauville, le 8 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.

### District de Rimouski.

Arthur Castonguay vs Philippe Minville.

Un terrain en le village de Matane, étant partie du No 182 au cadastre officiel de la paroisse de St-Jérôme de Matane, avec bâtisses sus-construites.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Jérôme de Matane, le 10 juillet 1913, à 1 h. p.m.

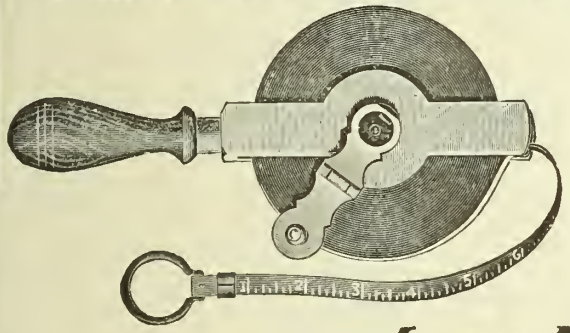
## La Laveuse "Blue Belle" de Maxwell

Est une laveuse qui travaille remarquablement vite et facilement, à mouvement alternatif. Lorsque la cuve fonctionne dans un sens,la table à friction tourne dans le sens opposé. Cette double action qu'on ne trouve que dans les machines "BLUE BELLE", économise beaucoup de temps. Les ressorts à réaction double et les coussinets sur billes contribuent à en rendre l'actionnement facile. La cuve a le grain du chêne et le cadre en acier-cornière est fini à l'aluminium.

**DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE DE LAVEUSES**

**DAVID MAXWELL & SONS, - - St. Mary's, Ont.**

**AGENCE A MONTREAL 446-448 Rue St. Paul.**



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raisou pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.

MANUFACTURIERS DE

**Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.**

Exigez toujours la Marque de Commerce "**GENDRON.**"

**DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.**

**THE GENDRON MFG. CO., Ltd,**
**TORONTO, Canada.**

**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM**

**QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR**

**Montréal et Toronto.**

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

**L'"International Limited"**

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

**Montréal et Ottawa.**

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m , et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7 10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9 30 a.m., et à 3.55 p.m , tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a m , et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

District de Roberval.

Arthur Déchêne vs les biens immeubles de Conrad Gagnon.

La juste moitié du lot de terre connu et désigné sous le No 8 du 3ième rang Est, canton Labarre.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame d'Hébertville, le 9 juillet 1913, à 3 hrs. a.m.

Arthur Garon, de St-Jérôme vs les biens meubles et immeubles de Joseph Larouche, à savoir:

1° Le lot de terre connu et désigné sous le numéro 25A, du cadastre pour le 7ième rang du canton Signaï, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

2° Aussi la juste moitié Est du lot de terre connu et désigné sous le No 26 du cadastre pour le 6ième rang du canton Signaï.

Vente du premier lot à la porte de l'église de la paroisse de St-Joseph d'Alma, le 9 juillet 1913, à 1 h. p.m.

District de St-François.

Aimé Chagnon, Xavier Chagnon et Eugène Guilmette vs Louis Côté.

Partie du lot No 499 aux plan et livre de renvoi du cadastre officiel de Windsor.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Claude, dans le comté de Richmond, le 8 juillet 1913, à 1 h. p.m.

District de Trois-Rivières.

Cameron Adams vs Théodore Groleau.

1° Un lot de terre situé en la paroisse de Ste-Thècle, connu et désigné sous le No 117 sur les plan et livre de renvoi officiels pour la paroisse de Ste-Thècle, rang A.

2° Une terre située en la paroisse de Ste-Thècle, dans le rang B Sud, connue et désignée comme faisant partie du lot numéro soixante et quinze des plan et livre de renvoi officiels du susdit cadastre, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

3° Un terrain connu et désigné comme faisant partie du lot No 75 du susdit cadastre.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Thècle, le 8 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.

# LES TRIBUNAUX

## COUR SUPERIEURE.

ACTIONS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| **Bordeaux.** | | |
| Bordeaux Lime & Builders Supply Co., Ltd. | J. A. Aird | $309 |
| **Canton Boyer.** | | |
| Bédard, J. A. R. | Perron & Cie | 480 |
| **Beaconsfield.** | | |
| Corp. de Beaconsfield | St-Georges, P. W. | 9,950 |
| **Côte St-Paul.** | | |
| Chartier, J. O. | Hudon, Orsali, Ltée | 246 |
| **Emardville.** | | |
| Commission Scolaire de Ville Emard | Hoffeler Concrete Co., Ltd. | 160 |
| **Farnham.** | | |
| Pickering, T. G. | Bonin, M. | 551 |
| **Maisonneuve.** | | |
| Denis, Hyacinthe | Weisglass, S. Ltd. | 136 |
| **Montréal-Ouest.** | | |
| Barnes, E. W. | Dupuis, J. P. Reg. | 500 |
| **Mount Royal Vale.** | | |
| Atkinson, Rose Helen, épouse de Jeary, Chas. Richard; Jeary Electrical Co., C. R. | Northern Elect. & Mfg. Co., Ltd. | 591 |
| **Péribonca.** | | |
| Bouchard, Johnny | Cie de Laiterie St-Laurent | 239 |
| **Pointe-à-Pic.** | | |
| Dallaire, Pierre | Bournival & Co. | 575 |
| **St-Clet.** | | |
| Bourbonnais, Théophile | Lortie, A. | 700 |
| **St-Eustache.** | | |
| Dutrisac, Jos. | Ethier, Jovide | 180 |
| **Ste-Geneviève.** | | |
| Municipalité Scolaire de Ste-Geneviève | Paquin, A., 1ère Classe | |
| **St-Joseph de Lepage.** | | |
| Morrissette, Jos. | Cie Moody & Fils | 100 |

## Vous n'aurez aucun ennui avec la fournaise "HECLA" que vous vendrez.

Que vous installiez les fournaises "HECLA" que vous vendez ou que vos clients s'en occupent eux-mêmes vous n'avez pas à avoir peur que vos clients soient mécontents et vous blâment.

Installer une HECLA est si simple et si facile, surtout quand vous avez en mains les plans que nous sommes toujours prêts à vous préparer gratuitement, qu'il est presque certain que ce travail sera fait comme il faut.

Installée convenablement, l'HECLA vous donnera une chaleur plus hygiénique, plus salubre, par tonne de charbon brûlé, qu'une personne ne peut en obtenir au moyen d'une fournaise à eau chaude, à vapeur ou d'une autre fournaise. Le foyer, encerclé d'acier, HECLA fournit une très bonne chaleur. Les joints en acier fondu rendent impossible la diffusion, dans l'air de la maison, du gaz ou de la poussière ou des cendres. La grande bouilloire circulaire maintient de l'humidité dans l'air, agréable à respirer.

L'HECLA est la fournaise la plus satisfaisante pour vos ventes, car c'est elle qui donnera le plus de satisfaction à vos clients.

## CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

**PRESTON, - - - - - - - ONTARIO.**

**Représentant pour la province de Québec : J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.**

**St-Lambert.**

Brown, Frank — Copperthwaite, Arthur — 121

**St-Timothée.**

Meloche, Arthur — Archambault, R. J. & M. — 108
Meloche, J. Arthur — Cohen, B., & Bros., 1ère Classe

**Sault-au-Récollet.**

Papineau, Edouard — Labbé & Frère — 661

**Vaudreuil Station.**

Valois, J. B. A. — Le Club des Quatre Iles, 1ère Classe

**Verdun.**

Dickens, Fred. — Hyde, Fres., & Co. — 120

## COUR SUPERIEURE.

### JUGEMENTS RENDUS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| **Boucherville.** | | |
| Saad, Nemer; Haddad, Jos. H., Montréal. | Thouin, N. | $170 |
| **Fraserville.** | | |
| Martel, Alfred | La Sauvegarde | 162 |
| **Montmagny.** | | |
| Tremblay, Elzéar | Lamontagne, Ltée | 120 |
| **Québec.** | | |
| Cie Paquet & Jacquière Ltée | Shallow, F. D. | 129 |
| **St-Gabriel de Brandon.** | | |
| Barrette, Elzéar | Grenier, Maria | 40 |
| **Ste-Madeleine.** | | |
| Gauthier, Henri | Beauharnois Machinery Co., Ltd. | 500 |
| **St-Roch de l'Achigan.** | | |
| Marier, Albert; Lamothe, A. E., Montréal; Lamothe, Amédée, St-Denis Richelieu | Côté, J. E. | 312 |
| **Ste-Rose.** | | |
| Lacas, Damien | Nadon, Marguerite | 543 |

## COUR DE CIRCUIT.

### JUGEMENTS RENDUS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| **Lachine.** | | |
| Stevens, Tom. | Gottheil, B., et al. | $6 |
| **Laprairie.** | | |
| Hébert, Fridolin | Brossard, E. | 24 |
| Boyer, Amable | McLean, E. M. (de) | 94 |
| **L'Epiphanie.** | | |
| Rosenberg, Jos. | Sauvé, J. | 20 |
| **Longueuil.** | | |
| Létourneau, Philippe | Ouellette, E. | 17 |
| **Maisonneuve.** | | |
| Currie, Israël | Léonard, P. | 25 |
| Gravel, O. | Marsan, G. A. | 16 |
| Héritier de feu Dame Vve Hislop, James | Lamontagne, Y. | 75 |
| Lizotte, Nap. | Riopelle, M. A. | 10 |
| Demers, Arthur | The Aetna Biscuit Co., Ltd. | 52 |
| Peters, Chs. | Paul, Walter | 19 |
| Seery, John | Desautels, J. E. | 36 |
| Bourgeois, Narcisse | Clermont, A. | 68 |
| **Montréal-Est.** | | |
| Renaud, J. E. | Matthews, Ltd. | 41 |
| **Nicolet.** | | |
| Champoux, Jos. | Bougie, R. | 15 |
| **Ste-Anne de Bellevue.** | | |
| Prevost, Wm. | Montreuil, W. | 74 |
| **St-Jean, Qué.** | | |
| Molleur, C. A. | Dauphinais, A. | 28 |
| **St-Léon.** | | |
| Chalifoux, André, et Déry, Cléophas; St-Laurent, Ls., Ouellette, André, et Déry, Cléophas; St-Laurent, Ls., Ste-Flavie | The Wm. Gray & Sons, Campbell, Ltd. | 40 |
| **St-Vincent de Paul.** | | |
| Cousineau, Raoul | Dubé, J. A. E. | 61 |
| **Canton de Campbell.** | | |
| Nantel, Nap. | Webster & Sons, Ltd. | 62 |
| **Valleyfield.** | | |
| Grenon, Henri | Desjardins, J. | 18 |
| **Verdun.** | | |
| McAvoy, Henri | Brais, A. | 5 |
| Reese, Lew | Chevers, C. | 53 |
| Blain, Gust. | Harel, H. | 54 |
| Maillet, A. | Couvrette, E., et al. | 52 |
| Reese, Lewis | Bergeron, A., et al. | 52 |
| Reese, Lewis | Matthews Laing, Ltd., et al. | 67 |
| **Weedon Station.** | | |
| Tanguay, A. | Hébert, J. H., & Cie, Ltée | 21 |


CELA VOUS RAPPORTERA DE VENDRE

SNAP

Chaque marchand finira par se rendre compte que son véritable intérêt est de vendre **SNAP**—alors pourquoi ne pas entrer en ligne tout de suite? Il y a un bon bénéfice à faire en tenant **SNAP** et les ventes se multiplient rapidement **SNAP** est le meilleur nettoyeur pour les mains qu'il y ait sur le marché, il enlève effectivement toute saleté, toute graisse et crasse ; il laisse la peau unie et douce. Il n'endommage pas les mains les plus délicates.

Tout le monde a besoin de **SNAP**.

SNAP COMPANY, LIMITED

MONTREAL, Qué.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUTELLERIE,

en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.

REGISTERED TRADE MARK

GRANTED 1682

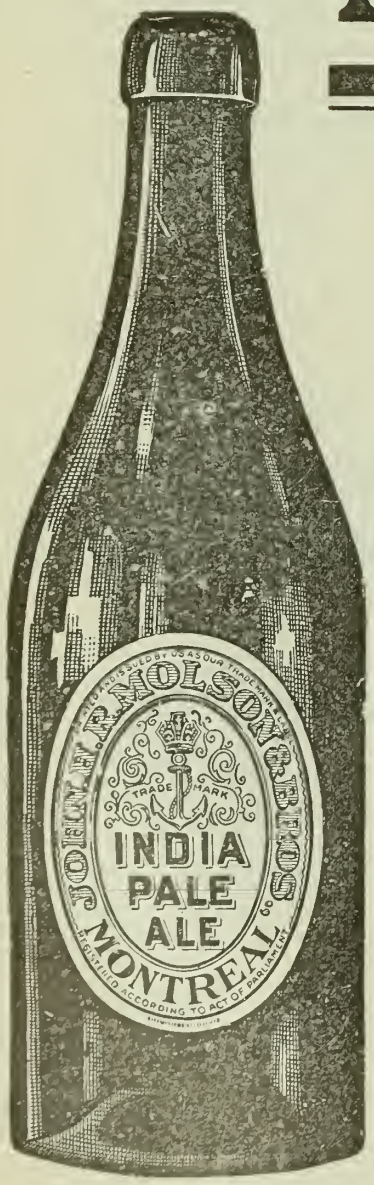
Seuls Agents pour le Canada :

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

Beaucoup de gens ont réussi en affaires et atteint le sommet par leur aptitude à prendre l'avis et à absorber les idées des autres.

# La Bière Populaire

# MOLSON




**Est celle que veut le Consommateur; donnez-la lui.**

**La vente de cette BIÈRE excède celle de toutes les autres marques réunies.**

**Brassée à Montréal depuis**

**126 ANS.**

# Vins et Liqueurs

## DEVANT LE COMMISSION ROYALE

**Les Epiciers Licenciés de Montréal et de Québec soumettent un mémoire des plus intéressants et des plus énergiques.**

Nous sommes heureux de pouvoir mettre aujourd'hui sous les yeux de nos lecteurs le texte sténographié des minutes de la dernière séance de la Commission Royale des Licences, qui a eu lieu à Québec mercredi dernier, le 25 juin.

On verra à la lecture de ce document que la position prise par les Epiciers Licenciés ne pouvait être mieux appropriée aux circonstances et que, en face des moyens radicaux employés par les adversaires du commerce des liqueurs alcooliques, elle n'a pu prêter à aucune équivoque. Les arguments avancés par le secrétaire de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée, sont inattaquables dans leur logique et les Commissaires les ont entendus sans en relever un seul.

Nous n'anticiperons pas sur les conclusions de l'enquête, mais nous croyons pouvoir dire que les Commissaires ont été, en l'occurrence, mis au courant de faits qui sont de nature à faire disparaitre tous les doutes qui auraient pû exister dans leur esprit relativement à la valeur des prétentions des adversaires jurés du commerce des liqueurs dans la province de Québec.

Voici d'ailleurs le texte en question:

CANADA
Province de Québec,
District de Québec,
Cité de Québec.

**COMMISSION ROYALE DES LICENCES**
**(siégant à Québec.)**

Présents :—Honorable Juge CARROLL, Président ; Honorable Juge TESSIER, Commissaire ; M. ALFRED BROSNAN, Secrétaire.

**Séance tenue à Québec, le 25 Juin, 1913.**

PAR L'HONORABLE JUGE CARROLL :

Voulez-vous adresser la parole, M. Beaudry ?

PAR M. J. A. BEAUDRY :

Messieurs les Commissaires :

La Section des Epiciers de Montréal et la Section des Epiciers de Québec de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Inc., ont délégué leur président respectif, MM. G. A. Archambault, de Montréal, et Frs. Bourret, de Québec, ainsi que quelques-uns de leurs membres, MM. J. D. Boileau, J. A. Doré, Pierre Filion, Jos. Moquin, J. O. Pesant, A. Grenier et plusieurs autres épiciers, afin de vous faire connaitre l'opinion des membres de notre Association sur cet épineux sujet : " La loi des Licences de la Province de Québec."

Avant de développer la cause qui nous amène ici, vous nous permettrez, nous l'espérons, de vous faire part de quelques observations relatives à l'institution de cette Honorable Commission, ainsi qu'à la procédure qui a été suivie par elle.

Le malaise créé parmi nos membres par l'institution de cette Commission mérite sans doute une explication. Nous devons dire que depuis quelques années, il semble que les membres des gouvernemnts ont trouvé avantagux pour eux de chercher la solution des problèmes les plus contentieux, au sujet desquels certains groupes de la société se passionnent et même s'énervent assez souvent, en nommant des Commissions Royales. La mission de ces Commissions est d'étudier la question soumise et de présenter à l'administration dont elles relèvent, les rapports qui servent de base à la discussion des projets de loi qui doivent en découler. Ce procédé, d'ailleurs très-légitime et aussi assez pratique, du moins en apparence, semble être le développement naturel de nos Institutions Parlementaires Démocratiques, car il ne faut pas être surpris outre mesure si nos Gouvernements, tout en cherchant à rencontrer les vues de la majorité, cherchent aussi à offrir à la minorité une raison officielle de refus qui soit de nature à atténuer, autant que possible, tout sentiment de mécontentement. Aussi, lorsqu'il se présente une question de l'importance de la Loi des Licences, au sujet de laquelle des opinions aussi variées que nombreuses sont émises, il ne faut pas s'étonner si le Gouvernement actuel de la Province de Québec a songé à prendre avantage de cette tactique.

Cependant, Messieurs les Commissaires, nous ne saurions vous cacher que lorsque la nouvelle de l'institution de cette Commission s'est répandue, elle a créé un profond malaise parmi certains intéressés, nous voulons dire les épociers licenciés. Ce malaise s'est accru lorsqu'il fut connu qu'il n'avait pas été fait appel à aucun professionnel du commerce des liqueurs pour prendre place dans cette Honorable Commission. Il nous semblait alors, qu'en dépit de la compétence des membres nommés à cette Commission, certaines particularités pouvaient plus facilement échapper à leur attention que s'il se fût trouvé dans leurs rangs un homme du métier. Nous ne doutions pas non plus que les adversaires du Commerce des Liqueurs ne manqueraient pas de saisir l'occasion de signaler à cette Commission certains abus exceptionnels comme étant des occurrences de tous les jours, de peindre chaque grain de sable comme étant une montagne, et pour cette raison aussi, nous étions d'opinion qu'un homme du métier aurait pu plus facilement réduire ces excentricités à leur juste proportion. Nous nous sommes cependant consolés en pensant que l'expérience acquise dans vos professions respectives, et consistant à peser le mérite et la valeur des hommes et des choses, serait une compensation adéquate dans l'appréciation des nombreuses opinions exprimées devant vous. C'est donc avec confiance que nous nous présentons aujourd'hui devant cette Commission, certains d'y recevoir le même bon accueil que celui que vous avez prodigué à ceux qui nous ont précédés.

Quant à la procedure suivie par votre Commission nous regrettons d'avoir à vous dire qu'elle ne saurait recevoir toute notre approbation. Vous avez jusqu'à présent invité les personnes, ayant des griefs, des plaintes ou des suggestions à faire, à venir les exposer volontairement. Ceci signifie que les faits qui ont donné naissance à ces plaintes ou à ces griefs ne sont pas strictement contrôlés, et qu'en conséquence, les suggestions faites peuvent se résumer à une simple expression d'opinion qui, nécessairement, est toujours relative au milieu dans lequel se trouve leur auteur et au point de vue particulier auquel il se place. Nous croyons avoir souffert de cette procédure, ainsi que nous aurons l'occasion de vous le démontrer un peu plus tard. Pour le moment, nous ne voulons pas discuter la valeur de ce procédé, car nul doute que lorsqu'il a été institué, les Honorables Commissaires avaient de bonnes et sages raisons d'agir ainsi; mais les adversaires du commerce des liqueurs, par leurs accusations, ayant changé les circonstances, peut-être même le but que se proposait d'atteindre la Commission, nous soumettons qu'il devient important de changer la procédure. Nous reviendrons sur ce sujet en temps et lieu

PAR L'HONORABLE COMMISSAIRE CARROLL :

Croyez-vous que nous ferons un rapport seulement sur les opinions données dans les séances publiques qui ont été jusqu'aujourd'hui tenues ?

PAR M. J. A. BEAUDRY :

Nous osons espérer que vous ferez votre rapport d'après les connaissances pratiques que vous avez, en outre des opinions exprimées. Dans notre mémoire, nous nous efforçons de prendre le sens le plus large de la question et de vous soumettre les opinions que nous avons, suivant la pratique et les connaissances que nous possédons nous-mêmes. Nous comprenons parfaitement que Messieurs les Commissaires ne sont liés en aucune manière ; qu'ils sont parfaitement libres de prendre les opinions telles qu'elles seront présentées, pour les étudier selon leur juste valeur.

PAR L'HONORABLE COMMISSAIRE CARROLL :

Nous sommes autorisés à nous enquérir des faits par tous les moyens à notre disposition, et c'est ce que nous avons fait. Nous avons fait des enquêtes et nous avons contrôlé les faits.

PAR M. J. A. BEAUDRY :

Nous en sommes bien aise. Cependant, dans le cours des remarques qui ont été faites devant cette Commission, il a été porté certaines accusations, et nous sommes obligés de demander que les accusations portées contre nous soient prouvées par ceux qui en sont les auteurs.

Les commerçants représentés ici désirent attirer l'attention de Messieurs les Commissaires, et protester énergiquement contre les accusations qui ont été portées devant cette Commission contre les épiciers licenciés.

PAR L'HONORABLE COMMISSAIRE TESSIER :

Qui représentez-vous ? l'épicier-détailleur ?

PAR M. J. A. BEAUDRY :

Nous représentons la Section des Epiciers de Montréal et la Section des Epiciers de Québec de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada. Ceci comprend les épiciers licenciés.

PAR L'HONORABLE COMMISSAIRE TESSIER :

Vous n'avez rien à faire avec les restaurateurs et les hôteliers ?

PAR M. J. A. BEAUDRY :

Non, Votre Seigneurie.

PAR L'HONORABLE COMMISSAIRE TESSIER :

Vous séparez votre cause de la leur ?

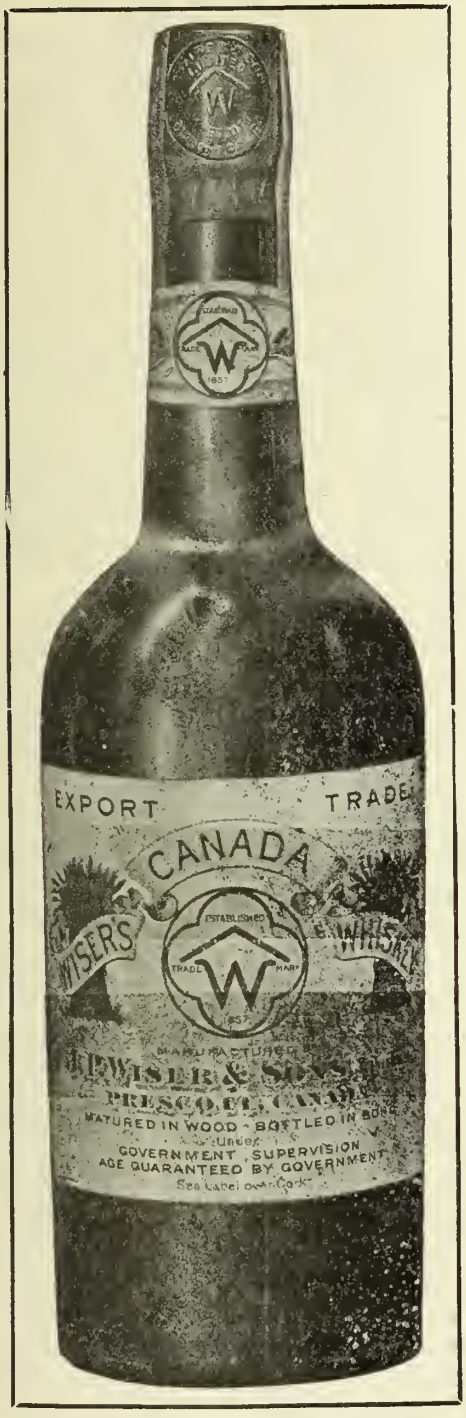
PAR M. J. A. BEAUDRY :

Oui, Votre Seigneurie. Nous concevons que les hôteliers et les autres classes de commerçants qui sont intéressés dans cette question ont été très bien représentés, et peuvent facilement se passer des quelques remarques que nous pourrons faire. Nous nous contenterons de nous occuper des épiciers-licenciés de la Province de Québec.

Nous devons dire que notre Association s'est toujours vivement intéressée à tout ce qui touche de près ou de loin à la Loi des Licences de la Province de Québec. Elle a toujours surveillé avec beaucoup de soin tous les amendements proposés d'année en année, tâchant de contribuer à l'adoption de certains articles que nous croyons être dans l'intérêt du public et du commerce, et nous opposant avec énergie à l'adoption d'autres articles que nous croyons pouvoir être une entrave au commerce, sans apporter plus de sécurité au bien du public.

Nous soumettons que la Loi des Licences de la Province de Québec est la question d'actualité qui mérite d'être étudiée avec le plus grand soin. Elle doit surtout être étudiée avec calme et modération, car elle présente tant d'aspects différents, qu'il est facile à chaque groupe entretenant une opinion particulière, suivant le milieu dans lequel il se trouve, de présenter les vues qui lui conviennent, mais qui malheureusement ne saurait trouver dans la pratique les résultats bienfaisants auxquel il s'attend. Nous reconnaissons avec plaisir le droit et la liberté à chaque groupe de la société de réclamer et de faire valoir ses opinions quelles qu'elles soient ; nous les encourageons même à le faire, mais nous estimons que le devoir incombe à nos législateurs, qui en fin de compte seront appelés à se prononcer sur ce sujet, de donner au public la plus grande protection et la plus grande sécurité au point de vue moral, tout en évitant de placer des entraves inutiles à la liberté du commerce. Au point de vue de la morale et de la tempérance, nous devons dire que nous partageons l'opinion unanime exprimée devant cette Commission, même par les adversaires du commerce des liqueurs. Nous voulons la plus grande protection du public contre tous les abus qui peuvent se produire par l'usage immodéré des liqueurs enivrantes ; seulement, nous différons d'opinion sur les moyens à prendre pour arriver à ce résultat. Nous soumettons qu'il n'est pas suffisant d'aligner des mots et des phrases dans les Statuts de cette Province, ou de faire des discours aux coins des rues ; nous voulons que chaque mot et chaque phrase que contient la Loi des Licences de la Province de Québec soient tels que chaque personne puisse s'y soumettre sans récrimination, et surtout puisse l'observer sans effort. En d'autres termes, nous voulons une Loi des Licences qui soit simple dans sa forme, facile à comprendre, efficace dans son application, pourvoyant à une surveillance sévère mais équitable de tous ceux exerçant ce commerce, et assurant ainsi au public la plus grande protection possible.

Au point de vue pratique, nous différons totalement d'opinion avec les adversaires du commerce des liqueurs. Ceux-ci semblent vouloir procéder en accumulant les obligations et les entraves devant ceux qui exercent le commerce des liqueurs. Leur tactique est facile à comprendre. En exigeant des épiciers-licenciés ou autres, l'obligation d'obtenir la majorité des signatures des électeurs d'un quartier, l'obligation de placarder l'édifice pour lequel un certificat de licence est requis, et autres obligations absolument inutiles, ils espèrent arriver de cette manière à diminuer les détenteurs de licences dans l'estime de leurs concitoyens, de les humilier à un point tel que ceux qui sont le mieux qualifiés pour tenir honnêtement un magasin de liqueurs en détail, refuseront de se soumettre à de telles humiliations et préféreront abandonner ce commerce plutôt que de les subir. Ceux qui resteront seront ceux dont la mentalité sera telle que ces humiliations ne sauront les affecter, car ils appartiendront à cette classe de personnes qui ne se gênent pas d'enfreindre




Cette Marque Célèbre Mise en
Pintes, Chopines, ½ Chopines et Flasks "Book"

**EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER**

C'est la Quintessence même du Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

FABRIQUEE PAR

# J. P. WISER & SONS, LIMITED

**Prescott Ontario**

"NEW-YORK" "CANADA"

---

# La Cie Brodeur

## *Verrerie et Vaisselle, Coutellerie.*

**Vaisselle à Bords Doubles, Incassable et Vitrifiée, de la Poterie "RIDGWAY".**

Nous ferons des décors spéciaux, sous émail, en couleurs, pour convenir à la décoration de toute Salle à Diner.

**Nos Prix sont garantis.**

Nous avons le contrôle de la vente d'une fabrique de verrerie française, qui fait une spécialité de **TUMBLERS**

**A nos Magasins de Détail, un Escompte sera accordé au Commerce.**

## Bureau et Département de Gros, 86 rue SAINT-PIERRE, Montréal.

**M. A. N. BRODEUR, Gérant Général.**

---

# LAWRENCE A. WILSON COMPAGNIE

**—— Limitée ——**

**La plus importante Maison de Vins et Liqueurs en gros du Canada.**

MAGASINS D'ENTREPÔT:

48 rue St-Jacques.

ENTREPÔTS DE DOUANE:

415 rue Saint-Paul.

VOUTES D'ENTREPÔT:

84 ruelle Fortification.

## BUREAUX CHEFS: 87 RUE ST-JACQUES

**Téléph. Bell, Main 2424, 1394, 7400, 2757;**

MONTREAL

les lois de leur pays ou de commettre toute autre action contraire à la morale. Alors les abus éclateront de toutes parts, et il deviendra facile aux adversaires du commerce des liqueurs de soulever la population et de demander la prohibition entière.

La prohibition totale, la suppression complète du commerce des liqueurs est le seul et unique but avoué de la Dominion Alliance, tel qu'inséré dans sa Constitution publiée par le Bureau Chef en 1912.

Voici cette Constitution :

## LA DOMINION ALLIANCE

### Suppression totale du Trafic des Liqueurs

La Dominion Alliance est, d'après son plan et son but, simplement une union, ou fédération des différentes sociétés ou agences du Canada qui sont favorables à la suppression du trafic des liqueurs. Elle nomme un Conseil central composé de délégués choisis dans les Succursales Provinciales de l'Alliance et dans les diverses sociétés de tempérance et corps religieux des provinces.

Le Conseil, qui est un corps fédéral, a été très actif quand l'agitation au sujet de la prohibition c'est concentrée au Parlement Fédéral, mais depuis que les tribunaux ont affirmé que les Législatures Provinciales ont des pouvoirs prohibitifs, le travail de l'Alliance s'est effectué surtout par l'intermédiaire des succursales provinciales ou des organisations équivalentes dans les diverses provinces; chacune des succursales établit sa propre Constitution, dresse son propre plan de travail, et dirige comme elle l'entend son action. On ne lui demande que de reconnaître dans le conseil que le trait d'union entre les différentes organisations provinciales favorisant la prohibition et une agence lui aidant à obtenir la législation fédérale désirée.

### Elle réclame la Prohibition.

L'Alliance réclame la prohibition totale. Une grande majorité des partisans de la tempérance ont foi dans cette méthode avancée. C'est dans ce but qu'ils travaillent sans relâche. Dans les rangs de l'Alliance, il y a nombre de gens qui sont en faveur de méthodes moins radicales. La majorité des membres gouverne, et le principal objet poursuivi par l'Alliance, c'est l'établissement de la prohibition.

### Constitution du Conseil de la Dominion Alliance. — Déclaration de principes

1.—Qu'il n'est ni juste ni politique de la part de l'Etat d'accorder une protection légale et sa sanction à tout trafic ou système tendant à augmenter le nombre des crimes, a dissiper les ressources nationales, à corrompre les moeurs et à détruire la santé et la vie des citoyens.

2.—Que le trafic des boissons alcooliques est contraire au véritable intérêt des individus, met le désordre dans la société, nuit à son bien-être et que par conséquent, il devrait être prohibé.

3.—Que l'histoire et les résultats obtenus par toutes les législations passées au sujet du trafic des liqueurs prouvent amplement qu'il est impossible de limiter d'une manière satisfaisante ou de régulariser un système à tendances si essentiellement malfaisantes.

4.—Qu'aucune considération de gain particulier ou de revenu public ne peut justifier le maintien d'un système si complètement mauvais en principe, de politique ruineuse et de résultats désastreux, comme l'est le trafic des liqueurs enivrantes.

5.—Que la prohibition totale du trafic des liqueurs est en parfaite harmonie avec les principes de justice et de liberté, ne restreint pas le commerce légitime et est d'une importance essentielle à l'intégrité et à la stabilité du gouvernement et au bien-être de la population.

6.—Que s'élevant au-dessus des considérations de sectaires et de parti, tous les citoyens devraient s'unir pour obtenir une législation prohibant la fabrication, l'importation et la vente des liqueurs enivrantes, car cette législation aiderait de la manière la plus efficace à faire disparaître le fléau épouvantable de l'intempérance."

Pour des raisons constitutionnelles, ne pouvant demander la prohibition dans cette Province, la Dominion Alliance cherche à créer au commerce des obstacles tels qu'ils produiront évidemment le même résultat. Nous laissons à Messieurs les Commissaires le soin d'apprécier cette tactique des adversaires du commerce des liqueurs. Pour notre part, nous devons dire que nous avons une autre conception des droits et de la liberté de la majorité du peuple. Nous soumettons que, aussi longtemps que l'importation et la fabrication de l'alcool seront permises au Canada ; aussi longtemps qu'il y aura une demande pour cet article de la part du public ; aussi longtemps il sera nécessaire de pourvoir à un système de distribution de cette marchandise. Ce système de distribution a toujours compris et comprend encore deux catégories bien distinctes : celle des marchands-licenciés et celle des marchands non-licenciés. La catégorie des marchands licenciés légitimes se subdivise dans la Province de Québec entre les hôteliers, restaurateurs licenciés, les clubs et les magasins de détail licenciés. Nous représentons aujourd'hui devant vous les marchands tenant des magasins de détail licenciés, et, nécessairement, nous nous proposons de limiter nos remarques aux articles de la Loi qui affectent cette catégorie.

Au sujet de la catégorie des commerçants non-licenciés l'on nous dit et il a été dit devant cette Commission que leur commerce est considérable. Ne le connaissant pas, nous ne pouvons en parler avec connaissance de cause ; mais il nous semble que des mesures énergiques devraient être adoptées pour réduire ce commerce illicite à son minimum. Nous comprenons aussi que quels que soient les amendements apportés à la Loi des Licences, ces personnes ne sauraient en être affectées, attendu que dans leur cas, puisqu'elles pratiquent le commerce hors la loi, elles ne sauraient être atteintes qu'au moyen d'une pénalité. Il serait bon qu'une surveillance plus étroite et en permanence soit exercée à leur sujet, car nous ne serions pas surpris qu'une proportion assez considérable des abus que l'on reproche généralement au commerce de liqueurs ne trouvent leur source dans ces maisons de désordre. Nous ne voulons de mal à personne, mais nous soumettons qu'il y aurait là dans ce commerce illicite, un champ illimité, tout ouvert à l'activité des apôtres de la tempérance ; car s'ils trouvent logique de persécuter le commerce légitime, ils doivent considérer comme un devoir sacré la tâche de faire disparaître le commerce illicite, puisque celui-ci est punissable par la Loi.

Quant à la catégorie des commerçants licenciés, en autant que les magasins de détail sont concernés, nous devons dire que leur caractère est tout-à-fait différent. Aucune liqueur n'étant consommée sur les lieux, il leur est presque impossible d'être la cause d'aucun désordre ou d'aucun méfait. Le magasin licencié en détail est simplement un dépôt de liqueurs, tenu en certains endroits pour l'accommodation du public. Une petite quantité de ces marchandises est généralement livrée dans les magasins ; la plus grande partie est livrée à domicile. Le fait que dans la Province de Québec l'épicier peut obtenir une licence, donne à ce magasin un caractère particulier qu'il est très important de lui conser-

VENDEZ LE

GIN de BURNETT

"LE LONDON DRY ORIGINAL,"

ABSOLUMENT LE PLUS FIN !

J. M. DOUGLAS & Co., Seuls Agents au Canada, MONTREAL.

JOSEPH E. SEAGRAM, DISTILLATEUR DE Fins Whiskies

WATERLOO, CANADA

"Old Times," "White Wheat," "No 83 Rye," "Star Rye".

MEAGHER BROS. & CO., Limited, Agents, Montréal.

ver, car ce système ajoute à la sécurité du public tant au point de vue de la moralité qu'au point de vue de la tempérance. Ce système, dans la pratique, a pour effet de modérer la vente des liqueurs enivrantes, parce que ce système est non seulement un commerce de vin, mais il en plus un commerce de produits alimentaires. En effet nous pouvons dire que dans la Province de Québec, grâce à ce système particulier, la vente des liqueurs enivrantes est limitée à la demande normale de ce produit. Cette double capacité l'empêche de pousser d'une manière déraisonnable la vente des liqueurs, car, en ce faisant, l'épicier licencié risque de perdre des clients qui ne lui achètent que des épiceries.

En jetant un coup d'oeil sur ce qui se passe dans les autres Provinces, là où la distribution des liqueurs se fait par l'entremise des marchands de vin exclusivement,

*(à suivre)*

S. H. EWING & SONS, IMPORTATEURS et MANUFACTURIERS de

BOUCHONS

Coupés à la main et à la machine.

Marchands de Capsules pour bouteilles, de Broches d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc.

Succursale de Toronto: 29 rue Front, Ouest. Bureau Principal: 96 rue King, Montréal

Téléphones: { BELL MAIN 65 / MARCHANDS 522

## LA QUESTION DES COGNACS JUGEE EN FRANCE

L'"Epicerie Française" vient de publier sur cette question une étude que nous jugeons bon de reproduire ici, présumant qu'elle intéressera hautement le commerce des vins et liqueurs.

### Encore la question des Cognacs

Nous sommes obligés de revenir sur cette question que nous avons déjà abordée plusieurs fois. Elle est vitale, en effet, pour nos adhérents, si nous en jugeons par le nombre des poursuites, vraiment inquiétant dont ils sont actuellement l'objet pour mettre en vente et vendre sous le nom de cognac un produit qui n'a pas droit à cette appellation, soit parce qu'il n'est que de l'eau-de-vie ordinaire, soit encore parce qu'il est un mélange d'alcool d'industrie et de cognac.

Les protestations que nous avons enregistrées sur ce point sont trop nombreuses, et elles nous paraissent trop sincères pour que notre conviction ne soit pas faite : à moins d'y mettre un prix absolument inabordable pour les détaillants chargés de revendre au public, le cognac, exclusivement traité et vendu dans la contrée ayant droit à se servir de cette appellation, n'est point vendu par les commerçants en gros à l'état pur.

Nous n'avons pas à chercher quelles sont les raisons de cet état de choses : nécessité de soutenir la concurrence, impossibilité de vendre le produit à un prix trop élevé sous

peine de voir diminuer la consommation, insuffisance de production.... nous nous bornons à constater un fait qui nous semble moralement acquis.

Cette habitude fâcheuse entraine ceux qui la pratiquent à prendre les moyens qui leur semblent les plus propres à s'exonérer de la responsabilité que leur manière de faire peut entrainer pour eux ; sans les examiner tous, il nous apparait que celui qui est le plus régulièrement employé consiste à ne vendre le produit qu'en fût, et à mettre à la disposition du détaillant, qui se chargera de l'embouteillage, les étiquettes, bouchons et capsules destinés à le lui faciliter. Le détaillant ne voit à cette manière de faire d'abord que l'avantage que l'on fait luire à ses yeux : celui de lui vendre à prix plus modéré le produit qui lui est livré puisqu'il lui est envoyé en faisant l'économie de la manipulation. Mais son fournisseur n'est nullement guidé par cette considération, lui qui sait que le produit qu'il livre n'est pas un produit absolument pur ; il obéit à cette préoccupation, que nous disions tout à l'heure, d'éviter toute responsabilité éventuelle par le fait que le détaillant s'est livré à l'embouteillage et par conséquent, a manipulé le produit. Si celui-ci est, à la suite d'un prélèvement, dénoncé comme n'ayant pas droit à l'appellation de cognac il aura beau faire entendre toutes les protestations possibles, il aura beau affirmer qu'il a vendu le produit dans l'état même où il lui a été livré, la présomption de falsification s'élèvera contre lui au profit et au bénéfice de son fournisseur parce qu'il a touché au produit qui lui a été livré.

Dans les nombreuses poursuites qui, de ce chef, ont été exercées depuis environ une année, nous avons toujours cherché, comme c'était notre devoir, à faire éclater la sincérité et la bonne foi des protestations des détaillants.

La conséquence de cette attitude a toujours été que le fournisseur était appelé à fournir des explications. Or, invariablement celui-ci se retranchait derrière cette explication : "J'ai fourni le cognac que j'ai vendu, et que j'affirme avoir été un produit pur, en fût ; or, lorsqu'il a été prélevé, il était en bouteilles ; par conséquent c'est mon client qui s'est livré à la manipulation du produit ; qui me dit qu'au cours de cette manipulation il n'a pas coupé le produit que je lui envoyais avec de l'alcool d'industrie, afin de baisser le prix de revient du produit qu'il préparait pour la vente?..."

Voilà qui prouve bien que nous sommes dans le vrai quand nous affirmons que, lorsque le produit est ainsi envoyé en fût par le fournisseur aux détaillants, c'est précisément pour pouvoir, au cas de mise en cause, se réfugier derrière le fait de la manipulation pour dénier toute responsabilité au sujet de la composition du cognac livré.

L'attitude prise ainsi par certains négociants doit nous dicter notre ligne de conduite à nous détaillants.

Il n'est pas possible que des adhérents continuent ainsi à se faire poursuivre, et quelquefois à se faire condamner: je dis quelquefois, car fort heureusement la question de leur responsabilité pénale apparaît la plupart du temps comme trop troublante au consciencieux juge d'instruction qui mène l'information contre eux pour que dans le doute il ne rende pas en leur faveur une ordonnance de non lieu. Client et avocat sont bien heureux quand la poursuite se termine ainsi; mais l'inculpation a cependant duré plusieurs semaines, pesant durant tout ce temps, et de façon lourde, sur les épaules de celui qui en est l'objet, amenant son cortège de tracas, de dérangements et de préoccupations.

Il faut à tout prix éviter ces multiples inconvénients; et, pour cela, il n'est qu'un moyen: c'est que le détaillant se mette lui-même dans l'impossibilité de pouvoir modifier la nature et la composition du produit qui lui est vendu. Il doit imposer à son fournisseur de ne lui livrer le cognac qu'il lui achète, que tout préparé pour la vente, c'est-à-dire cacheté et étiqueté.

Nos adhérents aperçoivent immédiatement que cette règle qu'ils imposeront à leurs fournisseurs aura nécessairement ce résultat que celui-ci, ne pouvant plus fuir les responsabilités, s'asservira à livrer un produit conforme à son étiquetage. Nous le répétons, c'est là une question vitale. Il faut que le commerce de l'épicerie se plie à cette manière d'agir, sa tranquillité est à ce prix.

Ces conseils, nous les avons déjà donnés il y a trois mois; mais il faut croire qu'ils ont été lus avec bien peu d'attention par ceux à qui nous les donnons, puisque le nombre des poursuites n'a pas sérieusement diminué; nous sommes donc bien obligés d'y revenir, et d'imiter cet industriel qui, pour que le public se mette bien dans la tête qu'il doit acheter son produit, a imaginé de faire figurer à la quatrième page des journaux quotidiens cette image amusante d'un homme dans le cerveau duquel on enfonce un coin à grands coups de marteau. Procédant de la même façon, nous répétons à nos adhérents: Pour éviter les poursuites multipliées qui, du chef de la mise en vente sous le nom de cognac, d'un produit qui n'est pas un cognac pur, menacent un trop grand nombre d'entre vous, mettez-vous bien dans la tête que vous n'avez qu'une seule manière de faire, c'est de donner la preuve au commissaire du prélèvement que le produit mis en vente est offert au public dans l'état même où il est sorti des mains du fournisseur, de façon à ce que, si l'analyse révèle l'impureté du produit, ce soit le-dit fournisseur et non pas nos adhérents qui aient des comptes à rendre à la Justice.

## L'IMPORTANCE DE LA LECTURE D'UN JOURNAL DE COMMERCE.

L'homme d'affaires qui veut — et tous les hommes d'affaires le devraient — rester tout à fait au courant de ce qui se passe dans le milieu commercial dans lequel il se trouve. doit de toute nécessité s'abonner à un journal commercial. De plus, il ne devrait pas le lire de temps à autre, mais d'une manière assidue, systématique, de façon à pouvoir profiter de toutes les occasions pour fixer son attention d'une manière toute spéciale sur les questions traitées dans les colonnes du journal commercial.

Cela est encore plus vrai pour le commerce des vins et liqueurs que pour tout autre. Le commerce des vins et liqueurs est constamment en butte à des attaques de fanatiques, à des hostilités insidieuses et il n'y a pas de rempart plus solide pour le défendre que le journal commercial.

Ce journal sert aussi au détaillant à se tenir au courant des derniers événements commerciaux et les méthodes de tout commerçant dont les affaires sont prospères devraient être des plus modernes.

Chaque détaillant qui met annuellement de côté une petite somme d'argent pour recevoir à son magasin un journal commercial fait là un placement très profitable; le journal vaut bien des fois le montant de l'abonnement, car sa lecture assure d'excellents résultats en affaires et chaque montant d'abonnement sert à la défense commune contre l'ennemi.

Il fut un temps où les journaux commerciaux n'étaient pas pris au sérieux. Ce temps est bien passé. Chaque profession a plusieurs bonnes publications dévouées à ses intérêts et ces journaux sont bien soutenus.

Tout détaillant qui sait qu'un de ses confrères n'est pas abonné à un journal de commerce devrait lui faire sentir la nécessité de s'abonner et de fournir son appui au journal pour défendre leurs intérêts communs; il ne faut pas oublier que l'"éternelle vigilance est le prix de la liberté".

# LES VINS VERTS

La verdeur, qui est le caractère dominant des vins de 1912, est causée par un excès des acides fixes apportés par le raisin. Il y a des degrés divers de verdeur dus à l'abondance plus ou moins grande des principes des fruits verts: acides tartrique et malique libres. Tandis que le fruité n'est qu'une pointe de verdeur plutôt agréable qui fait rechercher nombre de vins communs, lorsque la verdeur est un peu exagérée, les vins sont dits acides durs, pointus, raides, réches, acerbes.

Il est parfaitement établi que les acides et les sels acides végétaux du raisin, du moût ou du vin ont une action rafraîchissante très efficace, ces acides se transformant dans l'organisme en carbonates alcalins qui vont alcaniser le sang; ce sont d'ailleurs les principaux éléments actifs des cures de fruits, des cures de raisins, dont on connaît les effets diurétiques et même laxatifs; ce serait le cas de rappeler l'influence des raisins sur le sort de la bataille de Valmy. Consommer des vins un peu verts revient donc à une cure pour les organismes prédisposés à l'arthritisme, au rhumatisme, pour certaines fièvres, la diathèse urique, etc.

Cependant dans certains vins récoltés trop tôt, l'acidité domine tellement que l'ingestion du vin entraine des troubles avec brûlures des muqueuses de la bouche, de l'estomac, etc., c'est là une conséquence de l'action corrosive des acides, laquelle dans ce cas n'est pas tempérée par les autres éléments du vin. Il est évident que dans cette action des vins verts, il faut aussi tenir compte de l'habitude, qui fait accoutumer peu à peu à la verdeur, laquelle devient même une qualité, et aussi de l'individualité des estomacs, dont la sensibilité aux acides varie extrêmement.

A ce point de vue, il faut aussi distinguer les diverses acidités que présentent les vins, et lesquelles ont des actions physiologiques bien distinctes; ainsi, la verdeur ne doit pas être confondue avec la piqûre, celle-ci étant due à des acides volatils développés par des fermentations bactériennes, vins piqués, aigres, sûrs, échauffés, etc. L'acide carbonique très abondant dans les vins jeunes, augmente aussi leur acidité gustative et peut être pris pour de la verdeur, mais si on a le soin de le chasser soit par l'agitation du vin à l'air, soit encore par son séjour dans la bouche, il est facile de faire la part de cette acidité temporaire.

Il faut encore distinguer dans l'impression gustative de verdeur deux acidités ayant des influences différentes; d'une part, la crême de tartre, d'autre part les acides libres, en particulier l'acide tartrique et l'acide malique, chacun de ces éléments de l'acidité ayant son action propre dans la sapidité du vin; ainsi l'expérience montre que si la saveur acide des acides du vin peut se distinguer en solutions dans l'eau pure par des caractères gustatifs spéciaux, quoique peu définissables, elle ne peut être différenciée dans les vins; cependant, à dose d'acidité équivalante, l'acidité de la crême de tartre est moins intense que celle de l'acide malique et surtout de l'acide tartrique.

La saveur acide de deux vins ayant la même acidité totale n'est donc pas la même si les éléments de cette acidité ne sont pas les mêmes, elle sera plus vive dans le vin qui présentera la plus forte proportion d'acides libres. Cette différence d'intensité de la sapidité des éléments acides du vin explique aussi pourquoi l'action du froid qui précipite uniquement la crême de tartre a un effet atténuant plus sensible à l'analyse qu'à la dégustation.

Il serait sans doute fort intéressant de pouvoir comparer ces intensités de saveur avec la constitution même des corps dissous, peut-être trouverait-on une relation entre ces intensités et les constantes physiques que les théories modernes sur la constitution des corps dissous ont introduites dans la science et dont les applications ont déjà été si fécondes; il semble logique d'admettre que ce soient surtout les corps libres du résidu acide des molécules dissociés qui provoquent la sensation acide.

Peut-être arriverait-on à justifier aussi l'action indiscutable exercée sur la saveur acide par les autres éléments du vin; on sait en effet que l'alcool, la glycérine, les sucres l'atténuent très sensiblement; c'est ce qui a conduit certains praticiens observateurs à masquer les excès d'acidité par l'édulcoration du vin à l'aide de demi-fermentés, moûts renfermant au moins 5° d'alcool dus à la fermentation, édulcoration conforme à la réglementation actuelle. Il faut ajouter qu'avec le temps, l'atténuation de l'acidité est encore augmentée dans ce cas par l'éthérification d'une partie des acides avec les sucres.

Cependant, il est bien évident que si ce procédé donne une atténuation de la saveur acide, il n'en laisse pas moins dans le vin une abondance de corps acides qui peuvent dans certains cas provoquer des troubles digestifs, en particulier sur les estomacs présentant de l'hyperacidité; l'édulcoration n'est donc qu'un palliatif très relatif, sorte de masque qui laisse au moins en grande partie subsister l'action physiologique de l'excès des substances acides.

Le moyen le plus rationnel d'atténuer l'acidité est certainement le coupage quand il est possible; l'addition d'eau ou de sucre sur les moûts ne peut être utilisée légalement même pour les vins destinés exclusivement à la consommation familiale; les procédés chimiques ont donné autrefois des résultats excellents par un emploi judicieux du tartrate neutre de potasse, mais sont-ils licites? la question est indécise et sera probablement tranchée prochainement à la suite de l'étude faite par les services compétents.

## SOYEZ COMME LES AUTRES HOMMES D'AFFAIRES

L'aspiration légitime et honorable de tout détaillant honnête de vins et liqueurs est d'être considéré par ses concitoyens comme les autres hommes d'affaires le sont. C'est son droit de vouloir être considéré ainsi; il est à espérer que personne, ayant un peu de sens commun, ne lui refusera ce droit.

Il y a certaines petites causes qui produisent de grands effets. Ce sont par ces petites choses que le droit au respect de la population peut s'annihiler.

En voici un exemple: Quand une personne d'une autre profession vient chez le détaillant pour percevoir le montant d'un billet, on devrait lui donner son chèque ou le montant de son argent, sans lui proposer de boire ou de fumer, juste de la même façon que lorsque ce détaillant va payer son boucher: on ne lui demande pas d'emporter un pied ou deux de saucisse de Bologne. La transaction entre le détaillant et la personne dont il est le client n'est purement qu'une transaction commerciale. Alors, pourquoi en faire un incident social? Il n'est pas nécessaire du tout d'agir ainsi.

D'un autre côté, si l'autre homme d'affaires est invité à boire ou à fumer, il sent qu'il lui faut rendre cette politesse,

qu'il y soit disposé ou non. Le résultat net de cette opération c'est qu'il faut déduire le prix des consommations ou des cigares du montant de son billet.

Quand il se rend compte de cela, il peut très bien arriver qu'il ne puisse s'empêcher de paraître mécontent et qu'il pense que le débitant de liqueurs cherche constamment à gagner de l'argent et n'aime pas à en sortir de sa caisse.

Bien que cela puisse être de peu d'importance au jour et au moment où cela se passe, il est fort possible que cela en ait le jour de votation quand viendra sur le tapis la question du non-octroi des licences.

Le détaillant qui fait ses affaires en suivant de bons principes d'affaires est respecté comme un homme d'affaires. Il y a nombre d'excellentes preuves de ce que nous avançons. Tous les détaillants peuvent arriver à se faire considérer comme de vrais hommes d'affaires.

## A QUÉBEC DANS LA SOIRÉE

**Dans la vignette ci-dessus on voit bien une "enseigne dans le ciel" très connue à Québec ; on a photographié cette enseigne pendant la nuit et par conséquent cette photographie donne une excellence idée de l'effet produit. Cette enseigne au haut d'un toit s'élève au-dessus de l'édifice Merger, qui est le plus haut de tout Québec; il a dix étages. Il y a trois énormes enseignes électriques sur le toit. Deux d'entre elles sont visibles dans l'illustration ci-dessus : la troisième est dans une autre direction. Ces trois enseignes, portant le nom fameux des "Cigarettes Sweet Caporal" peuvent se voir d'extrêmement loin.**

# NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

### ABSINTHE

| | La cse |
|---|---|
| Pernod Fils (12) | 14.50 |
| Gunpp. Pernod (14) | 13.50 |

### AMERS

| | |
|---|---|
| Amer Picon (12) | 11.00 |
| Girlings Orange (14) | 9.00 |
| Levert & Shudel Orange (14) | 9.00 |
| Tot (14) | 7.50 |

### BIERES

**Robert Porter & Co., London, Eng. (14)**

| | |
|---|---|
| Bulldog brand Bass's Ale, p. cs., 12 qts. | 2.55 |
| Bulldog brand, Bass's ale, p. 12 pts. | 1.65 |

### BIGARREAUX

| | |
|---|---|
| Teysonneau (12) | |
| Bigarreaux au Marasquin. | 9.00 10.50 |

### BOURGOGNES BLANCS

**Bouchard, Père & Fils (12)**

| | bout. | ½ bout. |
|---|---|---|
| Chablis | 8.00 | 9.00 |
| Chablis, 1889 | 11.75 | |

**F. Chauvenet (15)**

| | | |
|---|---|---|
| Montrachet (mar. Guiche) | 20.00 | 10.00 |
| Chablis Supérieur | 7.25 | 8.25 |

**Dufouleur Père & Fils, Nuit, St-Georges, France (14)**

| | |
|---|---|
| "Chablis," p. cs., 12 qts | 9.00 |
| "Meursault," p. cs., 12 qts. | 14.50 |
| "Clos Vougeot," p. cs., 12 qts. | 21.00 |

### BOURGOGNE MOUSSEUX

**Bouchard, Père & Fils (12)**

| | | |
|---|---|---|
| Bourgogne Mousseaux | 15.00 | 16.50 |
| Beaune | 17.00 | 18.50 |
| Nuits | 19.00 | 20.50 |
| Chambertin | 22.50 | 24.00 |

### BOURGOGNES ROUGES

**Bouchard, Père & Fils (12)**

| | | |
|---|---|---|
| Mâcon | 6.50 | 7.50 |
| Beaujolais | 8.00 | 9.00 |
| Beaune | 9.00 | 10.00 |
| "Club" | 7.00 | 8.00 |
| Pommard | 10.00 | 11.00 |
| Nuits | 12.00 | 13.00 |
| Chambertin | 16.50 | 17.50 |
| Clos de Vougeot | 22.00 | 23.00 |

**F. Chauvenet (15)**

| | | |
|---|---|---|
| Clos-de-Vougeot | 25.50 | 26.50 |
| Chambertin | 18.50 | 19.50 |
| Romanée | 18.50 | 19.50 |
| Corton (Clos-du-Roi) | 15.50 | 16.50 |
| Nuits | 13.00 | 14.00 |
| Volnay | 12.50 | 13.50 |
| Pommard | 11.50 | 12.50 |
| Beaune | 10.00 | 11.50 |
| Moulin-à-Vent. Mâcon vieux Supérieur | 9.00 | 10.00 |
| Beaujolais | 7.00 | 8.00 |
| Mâcon (Choix) | 6.50 | 7.50 |

**Dufouleur Père & Fils, Nuit, St-Georges, France (14)**

| | |
|---|---|
| "Macon," p. cs., 12 qts. | 7.50 |
| "Beaujolais," p. cs., 12 qts. | 8.00 |
| "Moulin à Vent," p. cs., 12 qts. | 8.50 |
| "Beaune," p. cs., 12 qts. | 9.50 |
| "Nuits," p. cs., 12 qts. | 11.00 |
| "Volnay," p. cs., 12 qts. | 11.50 |
| "Pommard," p. cs., 12 qts. | 12.00 |
| "Corton," p. cs., 12 qts. | 14.50 |
| "Chambertin," p. cs., 12 qts. | 16.50 |
| "Clos Vougeot," p. cs., 12 qts. | 21.00 |

**F. Chauvenet-Sparkling**

| | | |
|---|---|---|
| Red Cap | 22.00 | 24.00 |
| Pink Cap | 22.00 | 24.00 |
| White Cap | 22.00 | 24.00 |

### CHAMPAGNES

| | Bout. | ½ Bout. |
|---|---|---|
| **Deutz & Gelderman (14)** | | |
| Extra sec, Vintage 1904. | 33.00 | 35.00 |
| Brut, Vintage 1904 | 33.00 | 35.00 |
| **Gratien & Meyer (14)** | Bt. | ½ Bt. |
| Caisses ou paniers | 12.00 | 14.00 |
| **Ve Pommery, Fils & Cie (12)** | | |
| Sec, ou Extra Sec. | 31.00 | 33.00 |
| Brut (vin naturel) | 33.00 | 35.00 |
| **G. Rosset & Cie (14)** | | |
| Extra sec, Vintage 1904. | 18.00 | 20.00 |

### CLARETS

**Bordeaux Claret Co. (14)**

| | | |
|---|---|---|
| Côtes | 3.50 | 4.50 |
| Bon Paysan | 3.60 | 4.60 |
| Bon Bourgeois | 4.00 | 5.00 |
| St-Julien | 4.50 | 5.50 |
| Château Brûlé | 5.00 | 6.00 |
| St-Estèphe | 7.00 | 8.00 |
| Pontet Canet | 9.00 | 10.00 |

**Nathaniel Johnston & Fils (12)**

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 4.25 | 5.25 |
| Château Chamfleuri | 4.25 | 5.25 |
| St-Loubès | 5.25 | 6.25 |
| "Club" | 5.50 | 6'50 |
| Médoc | 5.75 | 6.75 |
| Margaux | 6.00 | 7.00 |
| St-Julien | 6.00 | 7.00 |
| St-Estèphe | 7.00 | 8.00 |
| Château Dauzac | 9.50 | 10.50 |
| Pontet Canet | 11.00 | 12.00 |
| Margaux Supérieur | 11.00 | 12.00 |
| Château Beaucaillou | 15.00 | 16.00 |
| Château Léoville | 19.00 | 20.00 |
| Château Larose | 19.00 | 20.00 |
| Château Margaux | 21.00 | 22.00 |
| Château Lafitte | 22.00 | 23.00 |

### COCKTAILS

| | La cse |
|---|---|
| **Cook & Bernheimer Co. (14)** | |
| Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American | 9.50 |

### COGNACS

**Boutelleau Fils & Cie, Cognac, France (14)**

| | |
|---|---|
| "Colombe au Rameau d'Or," p. cs., 12 qts. | 9.50 |
| "Colombe au Rameau d'Or," p. cs., 24 demi bouteilles | 10.00 |
| "Colombe au Rameau d'Or," p. cs., 32 fls | 10.50 |
| "Doctor's Special," p. cs., 12 bouteilles | 12.00 |
| "V.O. 1875," p. cs., 12 bouteilles. | 13.50 |
| "V.S.O.P.," 1858, p. cs., 12 bouteilles | 18.00 |
| "V.V.S.O.P.," 1820, p. cs., 12 bouteilles | 30.00 |

**Jos. Bremon & Cie, Cognac, France (14)**

| | |
|---|---|
| Par caisse de 12 pintes | 6.50 |
| Par caisse de 24 flasks | 7.50 |
| Par caisse de 48 demi flasks | 8.50 |

**M. Carlat & Cie, Cognac, France (14)**

| | |
|---|---|
| "Trois Etoiles," p. cs., 12 boutu. | 8.00 |
| "Trois Etoiles," p. cs., 24 demi bouteilles | 9.00 |

**Cognac City Distillers' Association, Cognac, France (14)**

| | |
|---|---|
| "Trois Etoiles," vieux brandy, p. cs., 12 bouteilles | 9.50 |
| "Trois Etoiles," vieux brandy, p. cs., 24 demi bouteilles | 10.00 |
| "Trois Etoiles," vieux brandy, p. cs., 32 flasks | 10.50 |
| "Cachet d'Or," p. cs., 12 longues bouteilles | 11.00 |
| "Doctor's Friend," p. cs., 12 bouteilles | 10.50 |
| "V.O.," vieux brandy fin, p. cs., 12 bouteilles | 12.00 |
| "V.S.O.P.," vieux brandy, fin, p. cs., 12 bouteilles | 15.00 |
| "X.X.O.," vendange 1875, (long cou), p. cs., 12 bouteilles | 24.00 |
| "Special Reserve," vieux de 50 ans, p. cs., 12 bouteilles | 36.00 |

### GINS

**Jimenez & Lamothe (14)**

| | |
|---|---|
| *** | Bout. 11.00 |
| 1865 Liqueur | Bout. 18.00 |
| En fûts | 4.50 à 4.75 |

**Greenlees & Co., London, Eng. (14)**

| | |
|---|---|
| "London Dry," p. cs., 12 bout. | 7.50 |
| "Old Tom," p. cs., 12 bouteilles. | 7.50 |
| "Old Tom" and "London Dry," le gallon, en baril, depuis | 2.50 |

**Burnett (15)**

| | |
|---|---|
| London Dry | 7.50 |
| Old Tom | 7.50 |

**Blankenhewm & Nolet's Distillerderij, Rotterdam, Hollande (14)**

| | |
|---|---|
| "Key Brand," caisses rouges, 15 grandes bouteilles | 11.50 |
| "Key Brand," caisses vertes, 12 bouteilles moyennes | 5.50 |
| "Key Brand," caisses violettes, 24 petites bouteilles | 6.00 |
| "Old Geneva Afrikander," 24 ½ jars en pierre | 13.00 |
| "Old Geneva Afrikander," 12 jars en pierre | 12.00 |

### LIQUEURS FRANÇAISES

| | Ltr. | ½ Ltr. |
|---|---|---|
| **Bénédictine (12)** | | |
| 12 litres | 20.00 | 21.00 |

**Marie Brizard & Roger (12)**

| | |
|---|---|
| Anisette | 13.50 |
| Curaçao, Orange ou Blanc | 12.50 |
| Marasquin | 13.00 |
| Kummel, Superfin | 12.00 |
| Kummel Cristallisé | 12.50 |
| Green Peppermint | 13.00 |
| Crème de Menthe, Blanche | 13.00 |
| Cherry Cordial | 12.50 |
| Cherry Brandy | 12.50 |
| Blackberry Brandy | 12.50 |
| Kirsch | 15.50 |
| Bitter Triple | 12.00 |
| Liqueurs assorties | 13.00 |
| Crème de Menthe Verte | 13.00 |
| Crème de Moka | 13.00 |
| Crème de Cassis | 13.00 |
| Crème de Noyau | 13.00 |
| Eau-de-vie de Dantzik | 13.00 |
| Orange Bitters | 9.50 |
| Punch au Kirsh | 11.00 |
| Peach Brandy | 15.00 |
| Cse de 12 bout., bout. de 26 oz. | 11.50 |
| Cse de 12 bout., bout. de 35 oz. | 14.00 |

**Levert & Schudel, "Real Dutch" (14)**

| | |
|---|---|
| Anisette, p. cs., 12 bouteilles | 13.50 |
| Apricot Brandy, p. cs., 12 bout. | 15.00 |
| Peach Brandy, p. cs., 12 bout. | 15.00 |
| Crème de Menthe, blanche ou verte, 12 grandes carafes rondes | 16.50 |
| Crème de Menthe, blanche ou verte, 12 grandes carafes carrées | 16.50 |
| Crème de Menthe, blanche ou verte, 12 bouteilles pyramides. | 13.50 |
| Crème de Cassis, p. cs., 12 bout. | 13.50 |
| Crème de Cacao, p. cs., 12 bout. | 13.50 |

Curacao, blanc, orange ou topaz, par 12 cruches .. .. .. .. .. 13.50
Kummel, Dutch ou Russe, 12 cruches .. .. .. .. .. .. .. .. .. 13.50
Kirschwasser, par 12 bouteilles. 13.50
Maraschino, par 12 bouteilles .. 13.50

H. Odewahn (14)
Cherry Brandy.. .. .. ..12.00

C. Terrand (14)
La petite Chartreuse.. ..18.00 19.00

Lawrence A. Wilson Co., Montréal (14)
Wilson's Blackberry Brandy, p. caisse .. .. .. .. .. .. .. .. .. 10.50
"Royal Crown," vieux Blackberry Brandy Anglais, p. cs. .. .. 9.00
"Hungarian" blackberry brandy, p. cs. .. .. .. .. .. .. .. .. .. 9.00

## MOSELLE

Kock, Lauteren & Co. (12)
Zeltinger .. .. .. .. .. .. 8.00 9.00
Brauenzerg .. .. .. .. .. 7.50 8.50
Pisport .. .. .. .. .. .. 8.50 9.50
Scharzberg—1895 .. .. ..14.00
Moselle Mousseux.. .. ..18.00 19.50

H. Sichel Sôhne (14)
Moselle Mousseux
Muscatel ou Extra Dry...17.50 19.00

## OLD TOM & DRY GINS

Gordon (12)
London Dry.. .. .. .. .. .. .. 7.50
Old Tom.. .. .. .. .. .. .. .. 7.50
Sloe Gin .. .. .. .. .. .. .. .. 9.25

Greenless & Co. (14)
Old Tom .. .. .. .. .. .. .. .. 7.50
Sloe .. .. .. .. .. .. .. .. .. .. 8.50
London Dry.. .. .. .. .. .. .. 6.50
Au gallon .. .. .. .. .. 2.50 à 3.00

## OPORTO

J. W. Burmester, Oporto, Portugal (14)
"Royal Port," p. cs., 12 bout. .. 6.00
"Cruzado," p. cs., 12 bouteilles. 8.00
"Newfoundland Style," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. .. .. .. 11.00
"Rich Douro," p. cs., 12 bout. 12.00
"Toreador," p. cs., 12 bouteilles. 13.00
"Old Crusted," p. cs., 12 bout. 14.00
"Blue Label Royal," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. .. .. .. 18.00
White port, "Trois Couronnes," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. 12.50
White port, "Perles d'Or," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. .. .. 9.50

| | Au gall. |
|---|---|
| 1 Grappe .. .. .. .. .. | 2.00 à 2.25 |
| Diamant T... .. .. .. .. | 2.50 à 2.60 |
| 2 grappes .. .. .. .. .. | 2.75 à 2.85 |
| 3 grappes .. .. .. .. .. | 3.00 à 3.10 |
| 4 grappes .. .. .. .. .. | 3.60 à 3.75 |
| 4 Diamants.. .. .. .. .. | 3.35 à 3.50 |
| 3 couronnes.. .. .. .. .. | 4.60 à 4.75 |

Gonzalez Byass (14) .. .. .. Au gall.
T. Port Wine .. .. .. .. 2.50
Tawny .. .. .. .. .. .. 3.00 à 3.25
Ruby Dry .. .. .. .. .. 4.00 à 4.25

MacKenzie & Co., Ltd. (12)
Au gallon .. .. .. .. 2.25 à 10.00

| Sandeman & Co. (12) | La cse |
|---|---|
| Superior Old .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| "Club" .. .. .. .. .. .. .. | 18.00 |
| "1890" .. .. .. .. .. .. .. .. | 30.00 |
| Au gallon.. .. .. .. .. | 2.50 à 15.00 |

## PORTER ANGLAIS

| Guinness' (14) | Pt. | Chop. |
|---|---|---|
| Bull Dog Brand .. .. .. | 2.50 | 1.00 |
| Bull Dog Brand Nips.. .. | | 1.15 |
| Guinness' (4) | | |
| Emb. de E. & J. Burke.. | 2.60 | 1.65 |

## RHUMS

| Marie Brizard & Roger (12) | Bt. | ½ Bt. |
|---|---|---|
| Charleston .. .. .. .. .. | 12.50 | |
| P. S. Clément .. .. .. .. | 10.00 | |
| Jamaïque au gallon .. .. | 5.00 | |

## SAUMUR MOUSSEUX

| | Bt. | ½ Bt. | ¼ Bt. |
|---|---|---|---|
| Ackerman-Laurance (15) | Bt. | ½ Bt. | |
| "Dry-Royal" .. .. .. .. | 15.75 | 16.75 | |
| ¼ Bout. paniers 1 doz.; paquets de 4 paniers .. | | | 18.00 |

## SAUTERNES

Union Générale Vinicole des Charentes et de la Gironde (14)
"Graves", p. cs., 12 bout. .. .. 6.00
"Sauternes", p. cs., 12 bout. .. 7.00
"Barsac", p. cs., 12 bout. .. .. 8.00
"Haut Sauternes," p. cs., 12 bout. .. .. .. .. .. .. .. .. 10.00
"Château Yquem," p. cs., 12 bout. .. .. .. .. .. .. .. .. 25.00

Nathaniel Johnston & Fils (12)
Barsac.. .. .. .. .. .. .. 6.00 7.00
Sauternes.. .. .. .. .. .. 6.00 7.00
Graves .. .. .. .. .. .. .. 6.00 7.00
Haut Sauternes.. .. .. ..11.50 12.50
Château Yquem. .. .. ..20.00 21.00

## SHERRIES

Gonzalez, Byass & Cie, Jerez de la Frontera, Espagne (15)
"Royal," p. cs., 12 bouteilles .. 6.00
"Favorita," p. cs., 12 bouteilles. 8.00
"Club," p. cs., 12 bouteilles .. .. 10.00
"Cristina," p. cs., 12 bouteilles .. 11.00
"Fino," p. cs., 12 bouteilles .. .. 11.50
"Amontillado," p. cs., 12 bout. .. 12.00
"Idolo," p. cs., 12 bouteilles.. .. 12.50
"Oloroso," p. cs., 12 bouteilles. 13.00
"Victorioso," p. cs., 12 bouteilles 14.00
"Jubilee," p. cs., 12 bouteilles .. 15.00
"Old East India," p. cs., 12 bout. 18.00
"Monarca," p. cs., 12 bouteilles. 18.00

| | Au gall. |
|---|---|
| Pendon .. .. .. .. .. .. .. | 2.00 |
| Claro .. .. .. .. .. .. .. .. | 2.50 |
| Giralda .. .. .. .. .. .. .. | 3.00 |
| Old Brown .. .. .. .. .. .. | 3.25 |
| Fino .. .. .. .. .. .. .. .. | 3.75 |
| Amontillado.. .. .. .. .. .. | 4.00 |
| Vino de Pasto .. .. .. .. .. | 4.00 |
| Oloroso .. .. .. .. .. .. .. | 4.25 |
| Las Torres .. .. .. .. .. .. | 4.50 |
| Victorioso .. .. .. .. .. .. | 5.50 |
| Jubilee .. .. .. .. .. .. .. | 6.00 |
| S. Hermanos .. .. .. .. .. .. | 4.50 |

Mackenzie & Co., Ltd. (12)
Au gallon .. .. .. .. .. 1.50 à 10.00

| Sanderman Buck & Co. (Julian Pémartin) (12) | La cse |
|---|---|
| Pale Sec .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Montilla Fino très sec .. .. .. | 12.00 |
| "Club" .. .. .. .. .. .. .. .. | 18.00 |
| Selected Old. .. .. .. .. .. .. | 36.00 |
| "Jubilee".. .. .. .. .. .. .. | 50.00 |
| Au gallon .. .. .. .. .. | 1.50 à 10.00 |

## VERMOUTH

Noilly, Prat & Co. (12) .. .. .. 7.50
Martini & Rossi (14) .. .. .. .. 6.50

## VINS DE MARSALA

| Florio & Sicily | Gall. | Caisse 12 bout. |
|---|---|---|
| Marsala Superior .. .. | 1.35 | |
| Marsala Virgin. .. .. | 2.25 | 5.50 |
| Marsala S. O. M. .. | 2.50 | 6.00 |

## TARRAGONES

Carey, Hermanos & Co.
Vin de messe .. .. .. .. 1.25 à 2.00

## VINS DU RHIN

| Kock Lauteren & Co. (12) | | |
|---|---|---|
| Laubenheim .. .. .. .. .. | 6.50 | 7.50 |
| Bodenheim .. .. .. .. .. | 8.00 | 9.00 |
| Nierstein.. .. .. .. .. .. | 8.50 | 9.50 |
| Steinwein in Boxbeutels. | 11.00 | |
| Liebfraumilch .. .. .. .. | 13.50 | 14.00 |
| Giesenheim .. .. .. .. .. | 16.00 | 17.00 |
| Hocheim .. .. .. .. .. .. | 17.00 | 18.00 |
| Johannisberg. .. .. .. .. | 21.00 | 22.00 |
| Claus Johannisberg, 1893.. | 30.00 | |
| Hock Mousseux.. .. .. .. | 18.00 | 19.50 |

H. Sichel Sohne, Mayence, Allemagne (15)
"Laubenheimer" .. .. .. 7.00 8.00
"Niersteiner" .. .. .. .. 9.00 10.00
"Hocheimer" .. .. .. .. 10.50 11.50
"Rudesheimer". .. .. .. 13.00 14.00
"Liebfraumilch" .. .. .. 16.00 17.00
"Rauenthaler" .. .. .. .. 20.00 21.00
"Schloss Johannesberg," p. cs., 12 pintes .. .. .. .. .. .. .. 30.00
"Steinwein," p. cs., 12 pintes .. 12.00
"Sarkling Hock," p. cs., 12 pintes 20.00
"Zeltinger," p. cs., 12 pintes. .. 7.00
"Brauneberger," p. cs., 12 pintes 10.00
"Piesporter," p. cs., 12 pintes .. 10.50
"Mosenblumchen," p. cs., 12 pts. 12.50
"Berncastler," étiquette bleue .. 15.00
"Piesporter Goldtropfchen," p. cs., 12 pintes .. .. .. .. .. .. 18.00
"Erdner Treppchen," p. cs., 12 pintes .. .. .. .. .. .. .. .. 24.00
"Berncastler Doctor," original, p. cs. .. .. .. .. .. .. .. .. 30.00

## VINS TONIQUES

Vin Mariani (14) .. .. .. .. .. 9.00
Wilson's Invalids' Port (14) .. .. 9.00
"Red Heart" (15) .. .. .. .. .. 9.00

## WHISKEYS AMERICAINS

| Cook & Bernheimer (14) | La cse |
|---|---|
| Bourbon Gold Lion .. .. .. .. | 10.00 |
| Old Valley .. .. .. .. .. Ptes. | 11.50 |
| Old Valley .. .. .. .. ½ flasks | 16.00 |

## WHISKEYS CANADIENS

| Jos. E. Seagram (16) | La cse |
|---|---|
| "Star" Rye.. .. .. .. .. | Pintes |
| "Star" Rye .. .. .. | Flasks, 32s. |
| "Star" Rye .. .. .. | Flasks, 64s. |
| White Wheat .. .. .. .. | Pintes. |
| White Wheat .. .. | Flasks, 32s. |
| No. "83" Rye .. .. .. .. | Pintes. |
| No. "83" Rye .. .. | Flasks, 16s. |

| Hiram Walker & Sons (8) | La cse |
|---|---|
| Canadian Club, 5 ans d'âge, Pts | 10.00 |
| Candian Club .. .. | Flasks, 16s. 10.50 |
| Canadian Club .. ½ | Flasks, 32s. 11.00 |
| Imperial .. .. .. .. .. | Pintes 7.75 |
| Imperial.. .. .. .. | Flasks, 16s. 8.25 |
| Imperial .. .. .. ½ | Flasks, 32s. 8.50 |
| Baronial .. .. .. .. .. | Pintes 6.25 |
| Baronial .. .. .. .. | 32 Flasks 7.00 |

## Clef à la liste précédente.

Pour trouver l'agent des marchandises cotées plus haut, voyez le numéro après le nom de la marchandise et comparez avec le numéro dans la liste suivante :

4. John Hope & Co.
8. Hiram, Walker & Sons
12. Law, Young & Co.
14. L. A. Wilson Co., Ltd.
15. J. M. Douglas & Co.
16. Meagher, Bros. & Co., Limited.

# A la portée de toutes les bourses !

# Les Petits Cigares

# BUNTY

**Se détaillent à 5c le paquet de 3 ; avant longtemps, ces petits cigares auront une vente énorme, parce que le consommateur peut toujours disposer de 5c, et il est assuré d'avoir des petits cigares d'une qualité exceptionnelle.**

**Ordonnez-en tout de suite afin de ne pas perdre de ventes.**

CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE GROS

# Cigares et Tabacs

## LA SITUATION DES TABACS

### LE TABAC A LA HAVANE.

La Havane, 14. — Nous sommes maintenant dans la saison pluvieuse; il y a des orages presque tous les jours et par suite les "escogidas" travaillent ferme. La grève à San Antonio de Los Banos a été réglée lundi dernier, les patrons se sont rendus aux demandes des grévistes. Mais cette victoire sera peut-être bien d'une durée assez courte.

Les affaires sont calmes au marché local des feuilles. Pendant la dernière semaine, les ventes ont porté sur environ 1,500 balles ainsi réparties: Vuelta Abajo, 700 balles; Partido, 300 balles, et Remedios, 500.

Les acheteurs ont été les suivants: Américains, 600 balles; exportateurs à Buenos-Ayres, 300 balles; manufacturiers locaux de cigarettes, 600 balles.

Les exportations de cigares, par le port de La Havane, à bord du vapeur "Saratoga", se sont élevées à 768 caisses, soit 3,840,000 cigares. Les exportations de feuilles de tabac par le port de La Havane durant la semaine qui s'est terminée le 7 juin ont été: Pour tous les ports des Etats-Unis, 1,524 balles; pour Brème, 21 balles; pour Hambourg, 23 balles; pour Buenos-Ayres, 303 balles, et pour Valparaiso, 55

**Arrivages de tabac de l'intérieur du pays.**

| | Pendant la semaine qui s'est terminée le 5 juin 1913. Balles. | Depuis le 1er janvier 1913. Balles. |
|---|---|---|
| Vuelta Abajo | 6,115 | 33,504 |
| Semi Vuelta | 990 | 4,490 |
| Partido | 74 | 1,637 |
| Remedios | 318 | 3,025 |
| Oriente | 25 | 901 |
| Totaux | 7,522 | 43,557 |

Parmi les acheteurs récemment arrivés, on remarquait Sidney Goldberg, président de la S. Batt & Co., de New-York; Benigno Balbin, de Balbin Bros., et Francisco Gonzalez Longo, de Garcia et Vega, Tampa; W. J. Lightbourn, de Key West; est reparti M. Théodore Garbade, de H. Upmann & Cie.

On a fait une jolie fête à Don Pepin Rodriguez, à son départ de La Havane le 8 juin, car il compte ici une quantité considérable d'amis. Il s'est embarqué sur le "Saratoga". A la manufacture Romeo y Julieta on travaille avec autant d'ardeur que jamais sous la direction de Don Ramon Arguelles.

Les nouvelles reçues de la manufacture Partagas sont très satisfaisantes; on y a reçu récemment de fortes commandes d'Angleterre et d'Amérique du Sud.

H. Upmann & Cie déclarent que les affaires sont normales pour cette saison. Hoyo de Monterey, a, d'après son gérant, Don Jose Lastra, acheté une certaine quantité, cette année, des "vegas" de choix de San Juan y Martinez.

A la manufacture "La Escepsion" on travaille autant que de coutume en cette saison.

Les affaires sont actives aussi chez Henry Clay and Bock and Co.

A la Castaneda on a reçu de bonnes commandes d'Angleterre, de la République Argentine et de l'Allemagne.

A la Belinda on travaille plus que l'an dernier, à pareille date.

A La Flor de A. Fernandez Garcia on a reçu d'assez fortes commandes d'Europe et de l'Amérique du Sud; son nouveau représentant, B. F. Alexander, va sans aucun doute faire parler de lui bientôt aux Etats-Unis et au Canada.

Les affaires sont normales à la manufacture Sol.

La quantité des commandes reçues à la manufacture Elite, de F. Rodriguez & Cie, n'est peut-être bien satisfaisante, mais ce sont de bonnes commandes portant sur des tabacs de haute qualité.

Allones, Ltée, déclare ouvertement que les affaires sont calmes en ce moment, mais comme cette compagnie est bien pourvue de "vegas" de choix de Vuelta Abajo, elle fera forcément d'importantes affaires quand la nouvelle feuille de tabac sera bonne à travailler.

L'activité est assez grande à la manufacture Flor El Todo, de Segundo Alvarez & Cie. La manufacture Eden a été agrandie et peut fournir maintenant quotidiennement 50,000 cigares.

Les affaires sont également prospères à La Flor de Jose Otero.

### LA COMPAGNIE DES TRAMWAYS ET SON NOUVEAU REGLEMENT

La Compagnie des Tramways de Montréal vient d'édicter un nouveau règlement qui, depuis le premier jour de juillet, interdit aux voyageurs de fumer dans les voitures fermées, même sur l'arrière plateforme. A notre avis, ce n'est pas là une réforme, mais bien un empiètement sur les droits et prérogatives reconnus aux voyageurs dans tous les pays du monde. La compagnie l'admet implicitement par le fait que le règlement général comporte un correctif disant que les fumeurs seront tolérés dans les voitures ouvertes, mais seulement sur les quatre derniers sièges. Sette restriction est encore de trop.

La compagnie donne pour raison à l'adoption de ce règlement que la circulation sur les arrière plateformes y gagnera d'autant. Ce n'est pas probable. Pour qui a l'occasion de voyager en tramways, à Montréal, il est évident que les quelques fumeurs qui stationnent à l'arrière des voitures n'ont jamais empêché l'encombrement jusqu'à trop plein. Et si cet encombrement est pour ainsi dire perpétuel, il s'accentue davantage aux heures où les employés de banques, de bureaux de commerce et de manufactures rentrent de leur travail après avoir été une journée entière privés du plaisir d'un cigare ou d'une bonne pipe.

Pour plaire à la petite proportion de ceux qui n'aiment

# UN CIGARE

## Qui vous dessillera les yeux.

Les Statistiques montrent que des hommes en proportion considérable ne peuvent pas distinguer le rouge du vert—ils sont atteints de daltonisme et ne le savent pas. Presque toujours un sens de différenciation d'un genre ou d'un autre nous manque. Le cigare **"Concha Fina"** fera voir au fumeur qu'il paie des prix ridicules pour des cigares importés, sans obtenir pour cela un article meilleur.

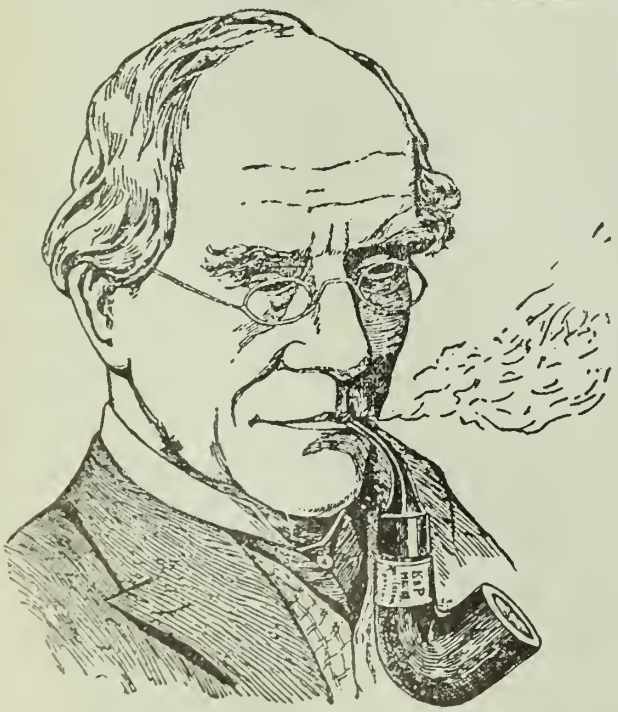
## Le "CONCHA FINA" Davis (Havane clair),

### Est vendu à raison de 3 pour 25c.

Il s'est acquis une renommée, de l'Atlantique au Pacifique, et sa qualité seule est le secret de son succès remarquable.

**S. DAVIS & SONS, LIMITED, MONTREAL**

**Fabricants des fameux "NOBLEMEN", deux pour vingt-cinq cents.**



## Les Connaisseurs

FUMENT LA

# PIPE "PETERSON"

Tous les marchands de tabac soucieux de leur réputation devraient avoir cette marque en magasin.

Seule et unique maison au Canada réparant et fabriquant les pipes et articles de fumeurs en tous genres.

Propriétaires des MARQUES BIEN CONNUES

Seuls dépositaires des Tabacs et Cigarettes de la Régie Française.

## GENIN TRUDEAU & CIE., Limitée.

*22 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL.*

pas la fumée du tabac, la compagnie va déplaire à 90 pour cent de sa clientèle. Elle y perdra sûrement au point de vue de la recette en plus d'être injuste envers ceux qui éprouvent le besoin de fumer, soit en allant à leur travail, soit en en venant. Ce n'est pas précisément du progrès. Dans plusieurs villes des Etats-Unis et d'Europe, les compagnies de tramways mettent à la disposition des voyageurs des voitures tout indiquées pour les fumeurs. Pourquoi Montréal n'aurait-elle pas les siennes? Nos tramways sont continuellement placardés d'affiches annonçant les cirques, les expositions ou les événements sportifs et qui toutes sont lues. Par le même système on pourrait faire reconnaître les chars à fumer le jour où la compagnie voudra se rendre agréable envers le public voyageur, sans distinction de caste ou de rang. Elle y gagnera assurément et le public n'y perdra rien.

## UNE FUMEUSE QUI EST MORTE A 108 ANS

Bryan, Ohio, 17 — Mme Elisabeth Maughterman vient de mourir ici, juste douze jours après avoir célébré son 108ème anniversaire de naissance. Elle était née en Pennsylvanie, le 1er juin, 1805.

Mme Maughterman était la mère de dix-sept enfants, dont quatre sont vivants et sa descendance s'étend jusqu'à la cinquième génération. Son père a servi pendant la guerre de 1812 et son mari pendant la guerre civile. C'était une fumeuse invétérée.

## LE COMMERCE PENDANT LES VACANCES.

Voici revenu le temps des vacances et le marchand de cigares qui a du jugement et de l'initiative en tirera le plus de profit possible. Il s'intéressera aux projets qu'ont conçus pour les vacances ses clients et il manifestera le désir de les voir partir pour leurs excursions d'été avec un bon approvisionnement de cigares de leurs marques favorites.

### La nécessité d'avoir un stock varié.

Celui qui tient un débit de tabacs et veut prouver qu'il s'est rallié aux idées modernes ne doit pas avoir en magasin rien que les articles dont il fait étalage dans les vitrines; il faut qu'il ait aussi un fort stock d'autres marchandises. Les gens comptent bien, en entrant dans un magasin trouver d'autres marques et d'autres marchandises en plus de celles qui sont annoncées et exposées. Ils comptent trouver une ligne complète de cigares, cigarettes, petits cigares, tabac à fumer, pipes et en général d'articles pour fumeurs. Votre publicité ne vous rapportera au plus que la moitié de ce qu'elle doit vous rapporter si vous ne tenez en magasin et ne vendez que les marques spéciales que vous avez annoncées. La publicité devrait servir à plus qu'à vendre certaines marques. Elle devrait donner une impression favorable au public au sujet du magasin, puis les y faire entrer. Une fois que les gens sont à l'intérieur, c'est aux vendeurs à faire de ces curieux des clients réguliers.

### Que le nouveau client se sente chez lui!

Pour la plupart des gens, l'influence de l'habitude est très grande. Quand un fumeur a changé de domicile et qu'il cherche à se rendre compte des endroits où il pourra acheter des cigares, des cigarettes et du tabac et la question se pose pour lui: quel magasin choisirai-je tout d'abord?

Si, quand le fumeur entre dans un magasin pour la première fois, l'homme qui se trouve derrière le comptoir peut s'arranger pour que le nouvel arrivant se sente chez lui, pour qu'il sente qu'il est cordialement le bienvenu et que sa clientèle est appréciée, il est déjà bien probable qu'il reviendra dans ce magasin.

S'il revient plusieurs fois, il prendra instinctivement l'habitude d'y entrer chaque fois qu'il aura envie de fumer et qu'il lui manquera quelque chose.

### Les problèmes que doit résoudre le marchand de tabac.

Tout homme qui parvient à s'élever un peu a des problèmes à résoudre. Pour chacun de nous, c'est notre problème qui paraît le plus difficile. Mais là n'est pas le point; il s'agit de les résoudre, ces problèmes. Approfondissez-les et solutionnez-les. Plus vous retarderez à faire une chose absolument nécessaire, plus vous éprouverez de difficultés à la faire.

## EXPORTATIONS DE CIGARES DE LA HAVANE.

La Havane, 14. — Le tableau suivant établi d'après les chiffres officiels du bureau des douanes de Cuba indique le nombre de cigares expédiés par le port de La Havane pendant la deuxième quinzaine de mai dernier:

| | Cigares. |
|---|---|
| Grande-Bretagne | 2,037,809 |
| Etats-Unis | 1,794,890 |
| France | 1,351,500 |
| Canada | 634,100 |
| Allemagne | 338,195 |
| Espagne | 277,693 |
| République Argentine | 200,855 |
| Australie | 111,500 |
| Autriche | 98,630 |
| Iles Canaries | 32,225 |
| Brésil | 16,780 |
| Belgique | 14,026 |
| Mexique | 9,000 |
| Pays-Bas | 5,750 |
| Vénézuéla | 2,500 |
| Antilles Anglaises | 2,000 |
| Suisse | 1,300 |
| Afrique Française | 1,000 |
| Etats-Unis de Colombie | 700 |
| Total du 16 mai au 31 mai 1913 | 6,930,453 |
| Total du 16 mai au 31 mai 1912 | 9,546,742 |
| Diminution dans la deuxième quinzaine de mai 1913 | 2,526,289 |
| Total du 1er janvier au 31 mai 1913 | 72,693,306 |
| Total du 1er janvier au 31 mai 1912 | 67,178,976 |
| Augmentation durant les cinq mois en 1913 | 5,514,330 |

Diminution pour certains pays durant la deuxième quinzaine de mai 1913, comparativement à 1912:

| | |
|---|---|
| Etats-Unis | 1,010,667 |
| Grande-Bretagne | 858,421 |
| Australie | 285,950 |
| République Argentine | 269,985 |
| Canada | 200,275 |
| Espagne | 108,391 |

Augmentation pour certains pays pendant la deuxième quinzaine de mai 1913, comparativement à 1912:

| | |
|---|---|
| Autriche | 98,630 |
| Allemagne | 45,694 |

## RUMEUR CONTROUVEE

**M. J. B. Duke reste à la tête de la British-American Tobacco Company**

MM. James B. Duke, William R. Harris, John S. Hignett et Lawrence Hignett ont dernièrement démissionné comme directeurs de l'Imperial Tobacco of Great Britain, ce qui a fait naitre la rumeur allant à dire que M. Duke avait abandonné son poste de chef de l'Exécutif de la British-American Tobacco. Co. Or, non seulement il n'abandonne pas la présidence du bureau des directeurs de la British-American Tobacco Co., mais, au contraire, il consacrera plus de temps que jamais au développement des affaires de cette compagnie. MM. John S. et Lawrence Hignett restent aussi dans le bureau de direction de la British-American Tobacco Co.

## SUGGESTIONS A PROPOS DES ETALAGES AUX VITRINES.

**Le journal de commerce.**

Ne jetez pas le journal de commerce après l'avoir lu. Il est aussi utile aux commis qu'au patron qui vient de le lire et ils devraient avoir la chance de prendre connaissance des articles qu'il contient.

**Pour attirer le fumeur.**

On active le mouvement des affaires dans un débit de tabacs surtout au moyen d'articles tentants pour les fumeurs — au moyen de suggestions. Parfois les fumeurs n'ont plus des désirs aussi vifs et ils ne manifestent plus autant d'intérêt pour les cigares, cigarettes et le tabac en général. C'est alors qu'il appartient au marchand, derrière son comptoir, de les intéresser à une nouvelle marque ou à un nouveau modèle. Il est sage d'en agir ainsi, par intervalles, avec la plupart des clients, même s'il survient qu'un peu plus tard ils reprennent du goût pour leur ancienne marque favorite.

**Il faut connaître son stock.**

Si le propriétaire d'un magasin connaît bien son stock, cette connaissance lui permet de servir le plus rapidement possible la clientèle et d'effectuer un plus grand nombre de ventes.

La politesse, c'est là une grande chose, mais ce n'est pas toujours le commis poli qui vend le plus de marchandises — c'est celui qui connaît le mieux son stock, car il peut servir une douzaine de clients tandis que l'autre n'en sert qu'un.

La vente au détail est un art qui ne s'acquiert que par la promptitude de la pensée et la première chose à faire, c'est de se bien rendre compte du stock qu'on possède.

"Connaître le stock", cela ne veut pas dire simplement: "Oui, nous avons cela", et le remettre immédiatement au client, ou dire: "Non, nous ne l'avons pas", et savoir qu'on ne l'a pas; cela signifie aussi qu'on connaît les marchandises; leurs prix, la manière dont elles sont faites, qui les fabrique, les diverses grosseurs de chaque article, dans chacune des marques, parmi des marchandises du même genre.

**Pour s'assurer une bonne clientèle il faut tenir de bonnes marchandises.**

Il y a nombre de magasins de cigares où l'on n'a jamais vendu que des marchandises de prix moyens ou bas simplement parce que le chef de l'établissement s'est toujours figuré que les articles de meilleure qualité ne se vendraient pas. Il peut très bien s'être formé cette opinion en remarquant que personne ne venait lui demander des marchandises de haute qualité; il en a conclu que par suite, il n'en vendrait pas.

Les gens n'iront pas dans un magasin pour y chercher des marchandises qu'ils savent n'y pas être. Ils n'iront pas demander des cigares importés dans un débit où l'on se spécialise dans la vente des cigares des plus communs; ils n'iront pas chercher des cigarettes à 20c et 25c le paquet dans un débit de tabacs où l'on met en évidence des cigarettes à cinq cents le paquet. C'est là une bonne raison pour que dans le magasin où l'on ne tient pas les marchandises de haute qualité, il n'y ait pas de demande pour ces marchandises.

Emmagasinez une certaine quantité d'articles de haute qualité, faites savoir aux gens que vous en tenez; ils viendront vous voir et vous en acheter. Plus vous aurez fait savoir au public que vous tenez ce genre de marchandises, plus vous aurez de demandes.

Tenez les marchandises, les marques que le public demande; ayez les marchandises pour lesquelles vous pouvez créer la demande et vous pourrez vous assurer d'une clientèle stable.

D'une façon générale, on peut affirmer que les gens qui d'habitude fument des cigares ou des cigarettes à cinq cents goûteront à des articles de meilleure qualité de temps à autre et il est peu sage de ne pas tenir en magasin quelques-uns de ces articles de haute qualité, même si vous faites des affaires surtout au moyen de la vente de marques à bas prix et à prix moyens.

**L'exposition de pipes dans les étalages aux vitrines.**

Il ne faut rejeter en principe l'idée d'installer dans vos vitrines des

L'expérience a prouvé, en nombre de cas, que c'était là commettre une erreur. Le temps qu'on perd, l'argent qu'on dépense pour faire un bel étalage de pipes, tout cela est très largement compensé par la forte augmentation du volume des ventes.

On pourrait montrer quantité de lettres provenant de gens d'affaires faisant la commande d'une pipe d'un genre particulier. L'auteur d'une lettre de ce genre donne une description détaillée de la pipe, de sa place dans la vitrine; il dit qu'il l'a vue en parcourant les rues de la ville, mais n'a pas eu assez de temps pour entrer dans le magasin et en faire l'emplette.

C'est en été qu'on vend le plus de pipes; c'est donc le bon moment pour faire un bel étalage de pipes à sa devanture.

## LE TABAC AMERICAIN EN FRANCE.

**Depuis le premier de l'an les importations ont beaucoup augmenté.**

Le goût des fumeurs français pour le tabac des Etats-Unis a augmenté remarquablement au cours des douze derniers mois. Il est entré en France sept fois plus de tabac américain en janvier et en février 1913 que pendant les mois correspondants de l'année précédente. La valeur des importations de tabac pendant janvier et février 1913 s'est élevée à $80,000. Il y a pendant toute l'année des acheteurs français aux Etats-Unis pour le tabac. L'an dernier, le gouvernement français a encaissé un revenu net de plus de $105,000, en raison du monopole qu'il exerce sur la vente du tabac dans la République.

# NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes.—Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

## IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, Limited.

| CIGARETTES | Par mille |
|---|---|
| Richmond Straight Cut No 1, 10s | 11.00 |
| Sweet Caporal, en boites de 10 .. | 8.50 |
| Athlete, boites de 10 ou pqts 10s. | 8.50 |
| Old Judge, en boites de 10s. .. .. | 8.50 |
| **Gold Crest.** | |
| En btes de 20 à coulisse 500 | 3.33 6.00 |
| **Vanity Fair.** | |
| En btes de 10 à coulisse 500 | 3.65 7.30 |
| **Vice Roy (Petits Cigares)** | |
| En btes de 10 à coulisse 500 | 4.25 8.50 |
| New Light (tout tabac) 10s... .. | 8.50 |
| Sub Rosa (tout tabac).. .. .. .. | 8.50 |
| Le Roy (Petits Cigares) | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.50 |
| Derby en pqts de 6 (600) 3.93; 10s | 6.55 |
| Columbia, en btes à coulisse de 10 | 11.00 |
| Old Gold, 6 (600) 3.78; 1/10s. .. | 6.30 |
| Prince, 7, (700) 4.02; 10s. .. .. .. | 5.75 |
| Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s. | 5.75 |
| Murad, (Turques), bouts en papier .. .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Hassan (Turques)— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.50 |
| Mecca (Turques)— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.50 |
| Mogul (Turques) bouts en papier ou en liège .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Dardanelles (Turques) bouts en papier 12.25, en liège ou argent. | 12.50 |
| Yildiz (Turques) bouts en or, 10s | 15.00 |
| Yildiz Magnums, bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s. | 20.00 |
| Virginia Brights, bte de 600, $3.50 | 5.83 |
| Gloria, 7s (700) 4.02; 10s.. .. .. | 5.75 |
| High Admiral, 10s .. .. .. .. .. | 7.00 |
| Guinea Gold .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Otto de Rose, 10s. .. .. .. .. .. | 13.00 |
| Bouquet, boites à coulisse, 7s. 350; 2.01 .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 5.75 |
| Pin Head, btes à coulisse, 6s. 600; 3.50 .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 5.84 |
| Piccadilly— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. .. | 18.50 |
| Pall Mall (Egyptiennes)— | |
| Bouts en liège seulement. | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 18.50 |
| Pall Mall (King Size)— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 25.00 |
| Imperial Tobacco Co.'s— | |
| Egyptiennes No 1 (Plain). | |
| En boites de 10.. .. .. .. .. .. | 18.00 |
| Imperial Tobacco Co.'s— | |
| Egyptiennes No 2 (Liège ou papier) | |
| En boites de 10.. .. .. .. .. .. | 11.00 |
| Imperial A. A.— | |
| En boites plates de 10 .. .. .. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1— | |
| En boites plates de 10 .. .. .. | 35.00 |
| Mon Plaisir— | |
| En boites de 20.. .. .. .. .. .. | 10.50 |
| Duke of Durham— | |
| En boites à coulisse de 10 .. .. | 7.00 |
| Pedro— | |
| En boites de 10.. .. .. .. .. .. | 7.00 |
| Old Chum Cigarettes— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.00 |
| Effendi (Egyptiennes)— | |
| Liège ou papier. | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Maspero Frères, cigarettes Nilometer— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 20.00 |
| **Egyptian Deities No. 1.** | |
| En btes de 10 à coulisse, 100 | 2.70 27.00 |
| **Egyptian Deities No. 3.** | |
| En btes de 10 à coulisse, 100 | 2.00 20.00 |

### CIGARETTES DE WILLS

| | Par M. |
|---|---|
| **Three Castles.** | |
| Btes fer blanc herm. de 50 .. .. | 15.00 |
| Btes fer bl. plates fantaisie de 10 | 16.00 |
| En cartons de 10 .. .. .. .. .. | 15.00 |
| **Three Castles (Gold-tipped).** | |
| En btes fer blanc plates de 50.. | 19.00 |
| En btes fer blanc plates de 10.. | 20.00 |
| **Gold Flake.** | |
| En btes fer blanc herm. de 50.. | 12.50 |
| En paquets de 10 .. .. .. .. .. | 12.50 |
| En boites à coulisse de 10 .. .. | 12.50 |
| **Capstan (Doux).** | |
| En btes fer blanc herm. de 50.. | 12.00 |
| En cartons (avec bouts) de 10.. | 12.00 |
| En cartons de 10 .. .. .. .. .. | 12.00 |
| **Capstan (Moyen).** | |
| En btes fer blanc herm. de 50.. | 12.00 |
| En cartons de 10 .. .. .. .. .. | 12.00 |
| En cartons de 10 (avec bouts).. | 12.50 |
| **Wild Woodbine.** | |
| En paquets de 10 .. .. .. .. .. | 12.50 |

### CIGARETTES DE LAMBERT & BUTLER.

| | Par M. |
|---|---|
| **Garrick Mixture.** | |
| En btes fer-blanc herm. de 50.. | 19.00 |
| En boites de 10 rembourrées .. | 19.00 |

| Tabacs à cigarettes. | La lb. |
|---|---|
| B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs. | 1.00 |
| Puritan, pqts, 1/12s, bts 5 lbs.. | 1.00 |
| Athlete, paquets ou boites, 1/12, boites 5 lbs... .. .. .. .. .. .. | 1.05 |
| Derby, en boites de fer blanc ¼s. | .95 |
| Vanity Fair, pqts, ⅛s, btes 5 lbs.. | 1.20 |
| Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.. | 1.00 |
| Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.. .. | 1.00 |
| Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs. .. .. .. .. .. | 1.00 |
| Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs. | 1.45 |
| Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.15 |
| Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boites 5 lbs.. .. .. .. .. | 1.00 |
| Harem (Turquie), pqts, 1/16s, boites 5 lbs. .. .. .. .. .. .. .. | 1.35 |
| ¼ lb boites de fer blanc.. .. .. | 1.40 |
| Houde's (Turques)— | |
| 1/20 pqts, 5 lbs. boites .. .. .. | 1.70 |
| Hochfeiner (Turques)— | |
| 1/16 pqts, 5 lbs. boites .. .. .. | 1.10 |
| Osman (Turquie)— | |
| 1/16 pqts. 5 lbs boites .. .. .. | 1.15 |

| Tabacs coupés à fumer. | La lb. |
|---|---|
| Old Chum— | |
| En boites de fer blanc, 1/6s.. .. | .95 |
| En boites de fer blanc, ½ lb. .. | .80 |
| En boites de fer blanc, 1 lb. .. | .80 |
| Pqts. 1/10s boites 5 lbs. .. .. | .79 |
| En sacs, 1/5s, boites 5 lbs.. .. | .83 |
| Puritan Cut Plug— | |
| Pqts. 1/11s, boites 5 lbs. .. .. | .85 |
| En boites de fer blanc, ½ et¼ lb. | .85 |
| En boites de fer blanc, 1/5s. .. | .93 |
| En boites de fer blanc, 1 lb. .. | .83 |
| Full Dress— | |
| En boites de fer blanc, 1/5 et¼ lb | .95 |
| Meerschaum— | |
| Pqts. 1/10s, boites 5 lbs. .. .. | .79 |
| En boites de fer blanc, ½ lb. .. | .80 |
| En sacs 1/5, boites 5 lbs. .. .. | .83 |
| Ritchie's Smoking Mixture— | |
| Pqts. 1/10s, boites 5 lbs. .. .. | .80 |
| Ritchie's Cut Plug— | |
| Pqts. 1/16s, boites 5 lbs. .. .. | .71 |
| Unique— | |
| Pqts. 1/15s, boites 5 lbs. .. .. | .65 |
| Pqts. 1 lb., boites 5 lbs. .. .. | .61 |
| Pqts. ½ lb., boites 5 lbs... .. .. | .60 |
| Calabash Mixture— | |
| 1 lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.15 |
| ½ lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.15 |
| ¼ lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.20 |
| ⅛ lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.35 |

## NATIONAL SNUFF CO., LTD.

| Landry's Light Snuff— | Barillets ou Jarres |
|---|---|
| Rose No. 1 .. .. .. .. .. .. .. | 32 |
| Merise .. .. .. .. .. .. .. .. | 32 |
| Rose extra .. .. .. .. .. .. .. | 36 |
| Macaba .. .. .. .. .. .. .. .. | 38 |
| Scoth (pqts 1 lb. et boites 5 lbs) | 50 |
| Scoth, en jarres de 5 lbs. .. .. | 52 |
| Houde's Dark Snuff— | |
| Naturel .. .. .. .. .. .. .. .. | 33 |
| Rose No. 1 .. .. .. .. .. .. .. | 34 |
| Rose & Bean .. .. .. .. .. .. | 34 |
| Rose Extra.. .. .. .. .. .. .. | 36 |
| Merise .. .. .. .. .. .. .. .. | 34 |
| Macaba .. .. .. .. .. .. .. .. | 41 |
| Scoth en pqts 1 lb. et btes 5 lbs. | 50 |
| Scoth en jarres 5 lbs. .. .. .. | 52 |
| Copenhagen—en boites 1/12 lb... | 90 |
| Velvet, 1/10 bte, cartons, 3 lbs... | 1.28 |
| Horseshoe—en boites de 1/12 lb. | 90 |

| Tabacs américains à fumer. | La lb. |
|---|---|
| Pride of Virginia— | |
| 1/10 lb. boites en fer blanc, cartons.. .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.33 |
| Old English Curve Cut— | |
| 1/10 lb. boites en fer blanc, cartons 2½ lbs. .. .. .. .. .. .. .. | 1.33 |
| ¼ lb. boites en fer blanc (fermeture hermétique) .. .. .. .. | 1.40 |
| Rose Leaf (coupé fin à chiquer)— | |
| 1 oz. torquettes, en 1 lb. drums, | 1.22 |

Van Bibber Cut Plug.
Btes fer bl. 1/10 lb. 2½ lb. cartons. 1.28
(Foncé ou aromatique)

Mayo's Cut Plug.
Paquets 1/10 5 lbs. cartons. .. .. 1.00

Paterson's Seal—
1/5 lb. boites, cartons 5 lbs. .. 1.09

Tuxedo Granulated Plug—
1/10 boites en fer-blanc, 2½ lbs. cartons .. .. .. .. .. .. .. .. 1.35

Lucky Strike—
½ btes en fer blanc 3 lbs. cartons 1.28
1/5 lb. boites en fer blanc, cartons 5 lbs. .. .. .. .. .. .. .. 1.28
1/10 lb. boites en fer blanc, cartons 2½ lbs. .. .. .. .. .. .. .. 1.33
½ lb. boites en fer blanc .. .. .. 1.26
1 lb. boites en fer blanc .. .. .. 1.24

## IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, Limited.

### (Empire Branch)

### Tabacs à chiquer

Stag, barres, 5 1/3 à la livre .. .. 0.38
Bobs, 6 et 12, à la livre .. .. .. 0.46
Pay Roll, barres, 7 ½s. Palettes 7s 0.56
Club, 6s. et 12s. .. .. .. .. .. .. 0.40
Black Watch, 6s. .. .. .. .. .. .. 0.44
Currency, 6 ½s. et 12s. .. .. .. 0.46
Empire Navy, barres, 14 oz. .. .. 0.51

### Tabacs à fumer

Shamrock, 2 x 4, 6s. .. .. .. .. 0.45
Pedro, barres, 16 oz. 5s. .. .. .. 0.55

### Tabacs hachés

Great West, (sacs) 8s. .. .. .. 0.59
Regal Cube Cut, btes fer-blanc, 9s. 0.70
Taxi, Crimp Cut, btes fer-blanc, 10s. 0.78

## THE B. HOUDE CO., LTD., QUEBEC.

### Tabacs coupés à fumer.

Casino—
pqts ⅛, boites 5 lbs. .. .. .. 27
pqts 1/6, boites 5 lbs. .. .. .. 24
pqts ½ et 1 lb... .. .. .. .. .. 20

Carillon (à fumer et à chiquer)
pqts 1/10 boites de 5 lbs. .. .. 4¢

Lion Brand—
sac papier 1/10, boites 5 lbs. .. 35

Tri-Color—
boites de 1lb... .. .. .. .. .. 32

Rainbow—
pqts 1/9, boites 5 lbs. .. .. .. 70
boites en fer blanc ½ lb. .. .. 73
boites en fer blanc ¼ lb. .. .. 78
sacs 1/5, boites de 5 lbs. .. .. 78

Cremo—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 52

Patriot—
boites en fer blanc de 1 lb. .. 25

### Tabacs Naturels, coupés, à fumer.

Parfum d'Italie—
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 48

Red Cross—
pqts de 1/10, boites de 5 lbs. .. 40
pqts de ½ lb. .. .. .. .. .. .. 40
pqts de 1/7, boites de 5 lbs. .. 55

Rouge et Quesnel—
pqts 1/10, boites de 5 lbs. .. .. 38
pqts 1/5, ½ et 1 lb. .. .. .. .. 35

Bellefeuille—
pqts 1/6, boites de 5 lbs. .. .. 24
pqts 1/3 lb. .. .. .. .. .. .. .. 24
pqts de 1 lb. .. .. .. .. .. .. 20

Prairie—
pqts 1/10, boites de 5 lbs. .. .. 38

### Tabacs à Cigarettes

Rugby—
1/9 (boites à coulisse), boites 5 lbs... .. .. .. .. .. .. .. .. 67
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 60
pqts ½ et 1 lb. .. .. .. .. .. .. 60

Petit Bleu—
pqts 1/12 et ⅛, boites de 5 lbs. 50
pqts ½ et 1 lb., sous étain .. 40

L. L. V.—
pqts ½ lb., sous étain .. .. .. 40
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 48

Petit Poucet—
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 48

Le Petit Jaune—
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 46

Calabresse—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 60

Swoboda—
boites à coulisse 1/9, boites de 5 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. 64

Carlo—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 55

Ali Baba—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 60
btes à coulisse 1/9 ,btes de 5 lbs. 65

### Tabac à chiquer en tablettes

Spun Roll—
pqts 1/16, boites de 1 lb. .. .. 60

### Tabac naturel coupé et pressé

Orignal—
pqts ¼ et ⅛, boites de 5 lbs. .. 60

### Tabac Coupé, Tranché, en Palettes.

Bamboo (Curved Cut)—
boites en fer blanc, 1/10, bts 3 lbs. 75

Caribou—
boites 1/7, boites de 5 lbs. .. .. 50

**Demandez le Tabac Naturel Haché à Fumer**

# "TRICOLORE"

**DOUX ET AGREABLE AU GOUT.**

Manufacturé par ... THE B. HOUDE COMPANY, LIMITED, QUEBEC.

**Le commerçant qui fait de la réclame dans une revue commerciale opère un bon placement d'argent. La somme qu'il y engage ne peut manquer de lui rentrer, centuplée.**

PAR DECISION ROYALE

# "CANADIAN CLUB"
WHISKY

# "IMPERIAL"
WHISKY

---

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

---

ENTREPOTS:

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,

VILLE DE MEXICO,

VICTORIA, C. B.

Agents: WALTER R. WONHAM & SONS

**6 Rue St-Sacrement, MONTREAL**

Il y a plus de cent ans, les ALES et le PORTER de W. DOW & CO., étaient les types d'excellence au Canada et, aujourd'hui, ils maintiennent toujours leur position ; leur qualité et leur valeur n'ont pas changé.

# ALES & PORTER de DOW.

Malgré le coût plus élevé de la production, la qualité est toujours la meilleure. Aucun procédé n'est employé pour diminuer le prix du brassage. Les produits de DOW sont toujours à un plein degré de maturation. La demande pour les produits de DOW est énorme.
En avez-vous un bon stock en mains ?

## The National Breweries, Limited.

Successeurs de W. DOW & CO.,

MONTREAL.

# LE PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN

CONDUIT AU SUCCES

COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 11 JUILLET 1913. Vol. XLVI—No 28

LEA and PERRINS SAUCE

BY ROYAL WARRANT TO HIS MAJESTY

La Sauce Worcestershire d'Origine Authentique

"La Favorite de l'Univers"

Employée et préférée dans tous pays civilisés du globe.

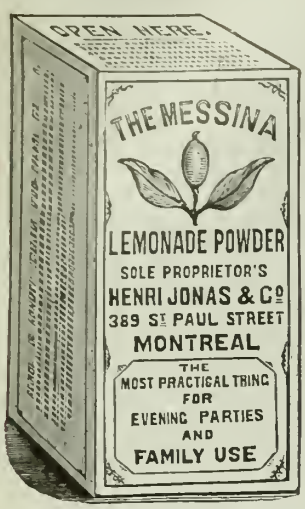
Imitée partout, mais jamais égalée. :-: :-:

J. M. Douglas & Co.

MONTREAL,

Agents Canadiens.


(INDEX DES ANNONCEURS, PAGE 31)




# La Poudre "MESSINA" pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistré au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

**La solidité d'un Commerce dépend des piliers qui le soutiennent.**

Ces piliers sont constitués par les diverses spécialités de produits tenus dans le magasin d'épicerie. Dans la spécialité des produits réguliers comme les fèves cuites, la marque "Simcoe" a prouvé qu'elle constituait un pilier solide et profitable du commerce d'un grand nombre de marchands.

## Les Fèves Cuites "SIMCOE"

assurent au client une plus grande quantité et une qualité supérieure. Elles permettent au marchand de réaliser un plus grand profit et d'augmenter le nombre de ses ventes.

Les fèves cuites "Simcoe" ont cette saveur riche, ce goût de noisette, qu'on peut obtenir grâce aux procédés les plus minutieux et les plus modernes. Mises en grandes et petites boîtes, soit nature soit avec de la sauce Chili, les fèves cuites "Simcoe" font augmenter le nombre des ventes.

## Dominion Canners
LIMITED

**Hamilton, Canada.**

# SIROP DE BLE D'INDE

# "MARQUE CROWN"

**Cette affiche artistique (en couleurs) augmente la demande des consommateurs pour le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" dans tout le Canada.**

**Le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" n'a pas d'égal. Les épiciers n'hésitent jamais quand on demande du Sirop de Blé d'Inde—ils fournissent naturellement le meilleur—"La Marque Crown".**

## " The Canada Starch Co. Limited "

### Manufacturiers des MARQUES EDWARDSBURG.

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.33 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.20 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT
Soda Cow Brand

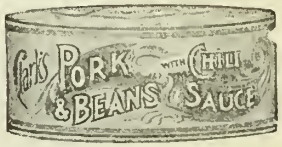
Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES
Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK
Montréal

| Conserves | La doz. |
|---|---|
| Viandes assorties 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef 2s | 3.75 |
| Lunch Ham 1s | 2.25 |
| Lunch Ham 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef 1s | $2.25 |
| Ready Lunch Beef 2s | 3.75 |
| Geneva Sausage 1s | 2.50 |
| Geneva Sausage 2s | 4.25 |
| English Brown 1s | 2.10 |
| English Brown 2s | 3.50 |
| Boneless Pigs Feet 1s | 2.10 |
| Boneless Pigs Feet 2s | 3.50 |
| Sliced Smoked Beef ½s | 1.50 |
| Sliced Smoked Beef 1s | 2.50 |
| Roast Beef 1s | 2.25 |
| Roast Beef 2s | 3.75 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis ½s | 1.60 |
| Ditto 1s | 2.75 |
| Boeuf Bouilli 1s | 2.25 |
| Boeuf Bouilli 2s | 3.75 |
| Boeuf Bouilli 6s | 13.00 |




| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boites plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boites hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boites plates | 3s | 1.15 |

bre d'avantages sur le thé et le café.

Les épiciers clairvoyants accordent une attention spéciale, de nos jours, au cacao.

THE COWAN COMPANY, LTD.

TORONTO. = = CANADA.

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boites hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 8.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |

| Potted Meats | | La lb. |
|---|---|---|
| Ham, Tongue, Beef and Veal, | ¼ | 0.50 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | ½s | 1.00 |
| Pâtés de Foie | ½s | 1.20 |
| Pâtés de Foie | ¾s | 0.90 |
| | | 1.35 |

| Soupes | | La doz. |
|---|---|---|
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |

| Mince Meat | La doz. |
|---|---|
| (Tins fermées hermétiquement.) | |
| 1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s | 5.00 |

| | | |
|---|---|---|
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ¼s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

**J. M. DOUGLAS & Co., Montréal.**

**Bleus à laver**

| | La lb. |
|---|---|
| "Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, | 15c |
| "Sapphire" | |
| btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb. | |
| "Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. | 10c |

**WM. H. DUNN, Montréal.**

Edward's Soups
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boites 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boites de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boites 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boites 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

**BORDEN MILK CO., LIMITED, Montréal.**

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| Lait Condensé (sucré) | Prix au Détaillant |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse). | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) . . | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3 90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.
Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

**Lait et Crèmes Condensés.**

| | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |
| "Good Luck" | 4.50 |

| Lait condensé. | La cse |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |
| **Lait évaporé.** | |
| Marque Peerless "Hotel". 2 doz., chaque | 4.25 |

CONNAISSEZ-VOUS TRISCUIT ?

LA MACHINE A 10 TOUCHES

# "MARQUE CROWN"

**Cette affiche artistique (en couleurs) augmente la demande des consommateurs pour le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" dans tout le Canada.**

**Le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" n'a pas d'égal. Les épiciers n'hésitent jamais quand on demande du Sirop de Blé d'Inde—ils fournissent naturellement le meilleur—"La Marque Crown".**

## " The Canada Starch Co. Limited "

Manufacturiers des MARQUES EDWARDSBURG.

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER

Ne négligez pas les possibilités de faire de belles affaires sur le cacao. Les gens en consomment de plus en plus, surtout de

# COWAN'S PERFECTION COCOA

parce qu'ils constatent qu'il a nombre d'avantages sur le thé et le café.

Les épiciers clairvoyants accordent une attention spéciale, de nos jours, au cacao.

## THE COWAN COMPANY, LTD.

TORONTO. = = CANADA.

Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque 4.50
Marque Peerless "Petit Famille", 4 doz., chaque 3.90
Marque Peerless "Petite Boite", 4 doz., chaque 2.00

## THE CANADA STARCH CO., Ltd.,

Manufacturière de marques Edwardsburg.

### Sirops de Table.

Marque "Crown".

| | | |
|---|---|---|
| Quarts (700 livres) | lb. | 0.03¼ |
| ½ quarts (350 livres) | lb. | 0.03½ |
| ¼ quarts (175 livres) | lb. | 0.03¾ |
| Seaux de 38½ lbs. | le seau | 1.75 |
| Seaux de 25 lbs. | le seau | 1.25 |
| Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse | | 2.40 |
| Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse | | 2.75 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | | 2.65 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | | 2.60 |

Marque "Lily White".

| | |
|---|---|
| Canistres 2 lbs., 2 d. à la caisse | 2.75 |
| Canistres 5 lbs., 1 d. à la caisse | 3.10 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | 3.00 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | 2.95 |

Marque "Beaver".

Sirop de Blé-d'Inde et d'Erable:

| | |
|---|---|
| Canistres 1 pinte (mesure à vin), 2 doz. à la caisse | 4.70 |

**Empois de buanderie** — **La lb.**

| | |
|---|---|
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc, barils | 0.06 |
| Canada Laundry (cse de 40 lb.) | 0.05½ |
| Silver Gloss, btes à coulisse, 6 lb. | 0.08 |
| Silver Gloss, canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux | 0.07 |
| Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb. | 0.07½ |
| Benson's Satine, cartons de 1 lb. | 0.07½ |
| Canada White Gloss, pqts de 1 lb. | 0.06 |
| Benson's Enamel par caisse de 40 lbs. | 3.00 |
| Benson's Enamel par caisse de 20 lbs. | 1.50 |

**Celluloid.**

| | |
|---|---|
| Boites contenant 45 cartons, par caisse. | 3.60 |

**Empois de cuisine.**

(Boites de 20 lbs., ¼c en plus par livre.)

| | |
|---|---|
| W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn. | |
| Boites de 40 lbs. | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch (Boites de 20 lbs., ¼c en plus.) | 0.05¼ |

## ELIE CHARBONNEAU

**Marché Bonsecours**

**Montréal**

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $3.00 |
| Citrons, 35 cts la doz; la caisse | | 7.25 |
| Tomates, la caisse flat | | 1.25 |
| Choux nouveau, la caisse | | 3.00 |
| Fraises, la caisse 54 cassots | 6.00 | 8.00 |
| Patates, par 90 lbs | | 0.75 |
| Patates nouvelles, le baril | | 3.00 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 2.25 |
| Oranges navel | | 5.50 |
| Ananas, la caisse | | 4.50 |
| Concombres, le panier | | 2.25 |
| Pommes nouvelles | | 2.25 |
| Groseilles, le gallon | | 0.60 |

## E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

**Toronto. Ont.**

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

| | | | La doz. |
|---|---|---|---|
| 6 doz. de | 5c. | . . | $0.50 |
| 4 doz. de | 4 oz. | . . | 0.75 |
| 4 doz. de | 6 oz. | . . | 1.00 |
| 4 doz. de | 8 oz. | . . | 1.30 |
| 4 doz. de | 12 oz. | . . | 1.80 |
| 2 doz. de | 12 oz. | . . | 1.85 |
| 4 doz. de | 16 oz. | . . | 2.25 |
| 2 doz. de | 16 oz. | . . | 2.30 |
| 1 doz. de | 2½ lbs. | . . | 5.00 |
| ½ doz. de | 5 lbs. | . . | 9.60 |
| 2 doz. de | 6 oz. | } à la Cse | |
| 1 doz. de | 12 oz. | | |
| 1 doz. de | 16 oz. | | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".

Autrefois

**La Surmesure et la Perte sont deux inconvénients,** qui ne peuvent pas arriver au marchand qui possède les

**Systèmes Bowser**
**POUR L'HUILE**

Les réservoirs à mesure automatique en plus de ce qu'ils épargnent beaucoup de temps,

**sont propres et commodes.**

Que vous fassiez de grandes ou petites affaires il y a un **Système Bowser** correspondant à vos besoins comme grandeur et comme prix.

Envoyez-nous votre adresse sur une simple carte postale et nous vous ferons parvenir la brochure illustrée No 8 F, contenant tous les détails et les prix.

Nos conditions sont très faciles, attendu que vous pouvez donner un certain montant comptant et la balance à tant par mois.

**A Présent avec le Système Bowser**

**S. F. Bowser & Cie.,**
Inc.
66-68 Ave. Fraser
Toronto, Ont.

Manufacturiers depuis 27 ans de pompes à mesure automatique de système d'emmagasinage de gasoline et d'huile, de mesures d'enregistrement automatique pour conduits, de système de nettoyage à sec, etc.

**Fera Plus et de Meilleure Pâtisserie**

**Que n'importe quelle autre Graisse sur le Marché.**

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

Agents pour Montréal et la province de Québec.

## EST-CE AVEC LES FERMIERS QUE VOUS FAITES LE GROS DE VOS AFFAIRES ?

Alors voici une spécialité complémentaire que vous pouvez tenir, elle vous procurera des bénéfices et satisfera vos clients.

**Nourriture "INTERNATIONAL" pour les bestiaux**

**et Spécialités INTERNATIONAL"**

**Créateurs et fabricants de nourriture "International" pour les bestiaux, de nourriture pour volaille, de remèdes contre les coliques et la maladie des jeunes animaux.**
**Poudres vermifuges**
**Remède contre la fièvre bilieuse.**
**Issue de blé pour les veaux.**
**Absorbant composé**
**Auges pour moutons et gros bétail.**
**Linlment Dan Patch**
**Huile curative de pin argenté.**
**Onguent pour le sabot.**
**Destructeur de poux "Fly Way".**

Ces spécialités "étalon" sont fameuses d'un bout à l'autre du Canada.

Les fermiers laitiers, éleveurs de bétail et de volaille ont besoin de ces préparations "International" pour maintenir en excellentes conditions leurs chevaux, vaches, moutons, porcs et volailles.

Ces gens qui viennent à votre magasin pour s'approvisionner, acheteront aussi de vous des spécialités "International". Emmagasinez toute la série des spécialités, faites savoir à vos clients que vous la tenez, et vos bénéfices sont assurés.

Nous vous fournirons des brochures de 80 pages sur le bétail, un résumé de l'Art Vétérinaire, des circulaires descriptives, des enseignes en fer-blanc, etc., le tout rédigé en français ainsi qu'une grande photographie de Dan Patch, Minor Heir et autres chevaux qui appartiennent à notre Compagnie.

Ecrivez-nous pour les prix.

**INTERNATIONAL STOCK FOOD CO., Limited, TORONTO**

**Dites cela avec conviction**

"Madame, voici le meilleur sel de table que nous vendons —Il est toujours propre, sec et fin—il ne se pétrifie pas Il glisse facilement de la salière et donne aux aliments la saveur exacte qu'ils doivent avoir.

# Sel de Table WINDSOR

est le seul qui se puisse employer pour la cuisine ou la patisserie —La pâte devient croustillante et floconneuse sans laisser aucune "trace d'arrière-goût amer".

Son emploi vous démontrera que c'est le meilleur sel.

**THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED**

**WINDSOR ONTARIO**



# COX'S

## La gélatine, en poudre, instanée, rendue fameuse par sa PURETE.

La gélatine COX, est l'étalon dans le monde. Sa vente est énorme pendant toute l'année dans tout le Canada, surtout durant la saison des chaleurs pendant laquelle on l'emploie avec des fruits frais, mûrs.

La gélatine Cox donne une gelée exquise, instantanée, sans aucune peine ni aucun embarras.

Suggérez à vos clientes d'employer la gélatine COX et résolvez le problème du dessert pour elles.

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

**MONTREAL Agents TORONTO**



**Saindoux Composé**

# LAING'S

## Reconnu comme le meilleur sur le marché.

## Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.

**Son Prix est raisonnable.**

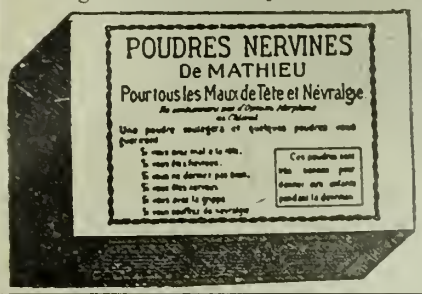
**MATTHEWS-LAING LIMITED**

**Rue Mill, - - MONTREAL.**

La campagne de publicité qui se poursuit actuellement assure aux marchands qui tiennent

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

une vente rapide et de bons profits. Quelle que soit la cause des maux de tête, il n'y a pas de remède qui atteigne le siège du mal aussi rapidement et avec autant d'efficacité que les Poudres Nervines de Mathieu.




Essayez vous-même les **Poudres Nervines de Mathieu** à nos frais, au moyen du coupon ci joint, si vous ou quelqu'un de votre famille souffrez de maux de tête.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, - - P.Q.**

MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.
Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

Nom .....

De .....
(Nom de la maison de commerce).

Rue .....

Ville ou village .....

Province .....

Force | Votre | Pureté

garantie de profit est dans

## Le Soda à Pâte "COW BRAND"

à cause de sa popularité auprès des ménagères.

Commandez-en à votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT
LIMITED
Manufacturiers

Uniforme | MONTRÉAL | Digne de Confiance

**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM**

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

### Montréal et Toronto.

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE.

### L'"International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

### Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m , et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3.55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8.00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

## St. Lawrence Sugar

Maintenant empaqueté en trois différentes sortes de grain.

| Etiquette Rouge | Etiquette Bleue | Etiquette Verte |
|---|---|---|
| Grain Fin | Grain Moyen | Gros Grain |

Soda "Magic" — La cse

No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb . . . 2.85
5 caisses . . . . . 2.75
No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb . . 2.85
5 caisses . . . . . 2.75
No 3 caisse
30 pqts. de 1 lb. . } 2.85
et 60 pqts. de ½ lb. }
5 caisses . . . . . 2.75
No. 5 caisse
100 pqts de 10 oz. 2.90
5 caisses . . . . . 2.80

Crème de Tartre de "Gillett"

La doz

¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) . . . . $1.00
½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) . . . . 2.00

La cse

4 doz. pqts., ¼ lb. . . . . } assortis. } $8.00
2 doz. pqts., ½ lb. . . . . }
5 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) . . . . . La doz 2.20
5 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) . . . . . 4.10

La lb

5 lb. canistres carrées (½ doz dans la caisse) . . . . . 0.33
10 lb. boîtes en bois . . . . . 0.30½
25 lb. seaux en bois . . . . . 0.30½
100 lb. barils . . . . . 0.28½
360 lb. barils . . . . . 0.28

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.10¾ |
| Tierces | 0.10½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11 |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.10½ |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.11½ |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅜ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¼ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST

| | |
|---|---|
| Tierces | 0.10½ |
| Tinettes 60 lb. | 0.10½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 2.20 |
| Chaudières, 20 lbs. | 2.10 |
| Caisses, 3 lbs. | lb. 0 11½ |
| Caisses, 5 lbs. | lb. 0 11½ |
| Caisses, 10 lbs. | lb. 0.11½ |
| Pains moulés d'une livre | 0.12 |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boîte 350, par bote | 2.01 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boîte de 600, la boîte | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boîtes de ferblanc, 50 s. et boites de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boîtes de fantaisie. | |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia pqts 1/16 lb. | 0.74 |
| Snap, pqts. 1/12 et 1/6 lb. | 0.50 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.50 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boites 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| **(Empire Branch)** | |
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts 12 lbs., boîtes 6 lbs. | 0.39 |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs 6 s. et 12 s. | 0.46 |
| Currency 12 s. | 0.46 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 | |

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL.

| | |
|---|---|
| oz., boites 7 lbs. | 0.53 |
| Tabacs à fumer en palettes | La lb. |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boites 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| Tabacs hachés. | La lb. |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boites 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boites 10 s. | 0.78 |

**HENRI JONAS & CIE, Montréal.**

| | |
|---|---|
| Pâtes Alimentaires. | La lb. |
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o . Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de $1.00 à | 3.00 |
| Extraits au gallon de $6.00 à | 24.00 |
| Mêmes prix pour extraits de tous fruits. | |
| Moutarde Française. | La grosse |
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse | 21.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse | 36.00 |
| Jarres ½ gal. Mustard, ½ d. à la cse | 54.00 |
| **Vernis à chaussures.** | **La doz.** |
| 1 doz. à la caisse. | |
| Marques Froment. | 0.75 |
| Marque Jonas. | 0.75 |
| Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. | 2.00 |

**LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.**

| | |
|---|---|
| | La doz. |
| Catsup King. | $1.00 |
| Catsup King, bdl. 9 douz. | 0.95 |
| Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz. | 1.50 |
| Confiture, cse 2 doz., 12 onces. | 1.00 |
| Confiture, pinte. | 2.50 |
| Caustique, 100 lbs. chaque. | 2.75 |
| Caustique, 50 lbs. chaque. | 1.50 |
| Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse. | 1.40 |
| Confiture, chaudière No 7 ch. | 0.42½ |
| Confiture, seau No 7 chaque. | 0.45 |
| Confiture, chaudière No 5, ch. | 0.30 |
| Confiture "King" chaudière No 7, chaque. | 0.45 |

**MATTHEWS-LAING, LIMITED, Montréal, Canada.**

**Lard en Baril Marque "Anchor"**

| | |
|---|---|
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | 29.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. | 15.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. | |
| Pickled Rolls, brl. | 30.00 |
| Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | 29.00 |
| Heavy, clear fat backs 60/70 | 27.00 |
| **Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".** | |
| Tierces, 375 lbs. lb. | 0.09½ |


# Achetez le meilleur.

**Corde pour Châssis, marque "Hercules"**
**Corde de Coton, marque "Star"**
**Articles de Vêtements, en Coton,**
**Ficelle de coton, 3 et 4 fils**

En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

## The Hamilton Cotton Co.

HMILTON, Ont.

# Courroies Spéciales

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

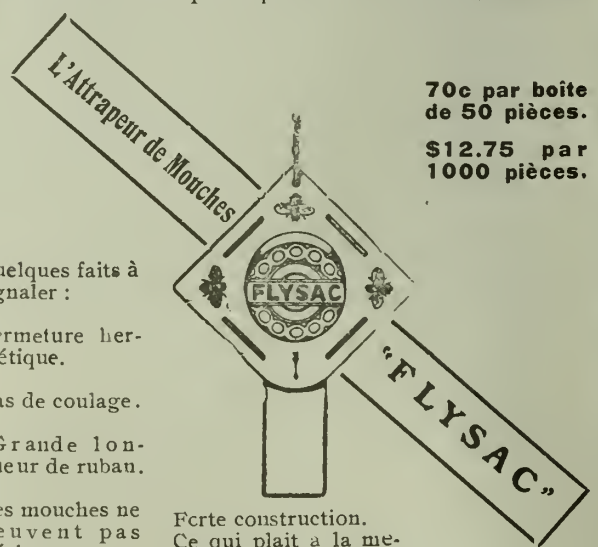
D. K. McLaren, Limited

351, rue St-Jacques, MONTREAL.

Tél. Main 4904-4905 et 7248

# PROFIT DE 100%

Mais pour peu de temps seulement, car notre approvisionnement diminue rapidement, à cause de la forte demande. Ne tardez pas, mais soyez au nombre des centaines de Marchands qui vont faire de bons profits pendant la Saison des Mouches.




**70c par boîte de 50 pièces.**

**$12.75 par 1000 pièces.**

Quelques faits à signaler :

Fermeture hermétique.

Pas de coulage.

Grande longueur de ruban.

Les mouches ne peuvent pas s'échapper.

Forte construction.
Ce qui plait a la menagère :
Une propreté parfaite.

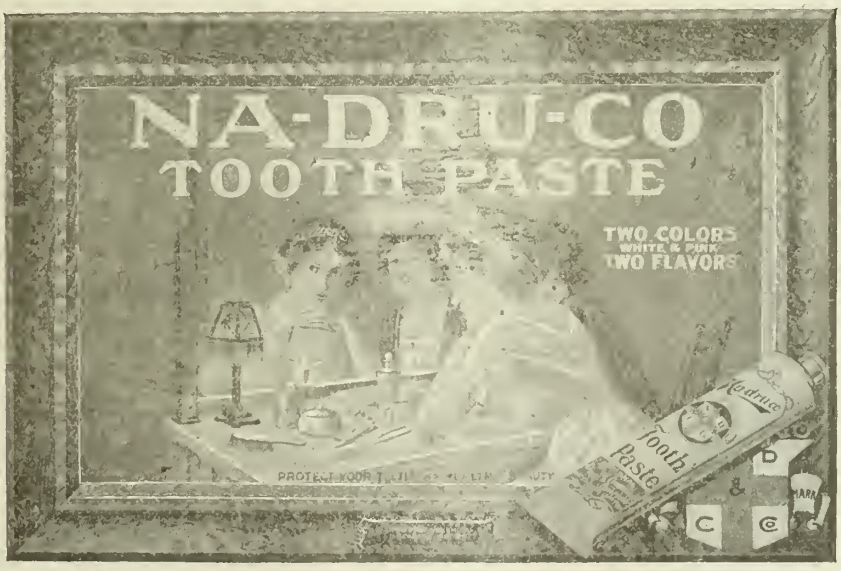
**HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED**

**345-351 rue St-Paul, Montréal**

Agents exclusifs pour les provinces de Québec, Ontario, Nouveau-

# LES ANNONCES PAR AFFICHE

## Font appel à 3,000,000 de consommateurs TOUS LES JOURS




Les affiches parlent un langage universel, et c'est le seul moyen de faire impression sur l'esprit des enfants, des étrangers et des milliers d'acheteurs qui n'ont pas le temps de lire les journaux ou autres annonces imprimées.

Nous vous donnerons le summum de l'annonce attrayante-ineffaçable et productrice pour chaque dollar qu'elle vous coûte. Demandez les estimés et schemas à

## H. A. WILLIAMS, gérant, Canadian Poster Co.

Edifice Dominion Express, Montréal.

Plus de 75% de la publicité canadienne est faite par nous. Quoi ! Bovril, Baby's Own Soap, Fruitatives, Na-Dru-Co., Montserrat, Players Cigaretttes, Magi and Adanac, Etc., sont affichés par nous à l'année.

# Sources Saint-Louis

## Marque "TREFLE ROUGE"

### Eau Minérale Effervescente Naturelle

**Embouteillée à St-Yorre (près Vichy) France.**

**Cette eau est autorisée par le gouvernement français**

**Hautement recommandée par la Faculté de Médecine de Paris**

**dans les affections d'estomac, goutte, gravelle, diabète, etc.**

**1 caisse, (50 bouteilles qrts.) $8.00 cs.**
**5 " . . . . . 7.75 cs.**

**CONDITIONS : Net 30 jours. Frêt payé partout.**

BOUCHONS DE LIEGE

**Prix Spécial pour les commandes d'Importation.**

**Echantillons gratis sur demande,**

## L. Chaput, Fils & Cie, Limitée

**NEGOCIANTS EN VINS.**

**Concessionnaires exclusifs pour le Canada.**

## MONTREAL

Boites 50 lbs. net (doublure parchemin) 0.10
Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) 0.10⅛
Seaux de bois, 20 lbs., net $2.05 0.10¼
Seaux de fer-blanc, 20 lbs. $1.90 0.09¾
Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu 0.10½
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu 0.10¾
Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses 0.10¾
Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse 0.11½

**Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).**

Tierces, 75 lbs. 0.14½
Boites, 50 lbs., net (doublure parchemin) 0.14½
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) 0.14⅝
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $2.95 0.14¾
Seaux en fer-blanc, 20 lbs brut $2.85 0.14½
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges 0.15
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges 0.15½
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse 0.15½
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse 0.15½

**Viandes fumées.**

Jambons: Première qualité.
Extra gros, 28 à 40 lbs. 0.17
Gros, 20 à 28 lbs. 0.18
Moyens, 15 à 19 lbs. 0.20
Petits, 10 à 13 lbs. 0.20
Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. 0.20
Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. 0.22
Bacon, Special Rose Brand 0.23
Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi 0.20
Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi 0.19
Bacon Windsor, dos pelé 0.23
Bacon Windsor, sans os 0.25
Jambons de Laing, choisis, Piqueque-Nique", 10 à 14 lbs. 0.16
Petit bacon roulé, épicé, désossé; sé, 8 à 12 lbs. 0.17
Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. 0.20
Cottage Rolls 0.20

**Saucisses fumées.**

Bologna (Bondon de Boeuf) 0.08
Bologna (Enveloppe cirée) 0.07½
Brunswick (Beef Middles) 0.08
Frankfurts 0.10
Polish 0.09
Garlic 0.09
Empress (Poulet, jambon et langue) doz. 1.10

**Saucisses fraîches.**

Saucisses de porc (tripes de porc) 0.09½
Saucisses de porc (tripes de mouton) 0.10
Petites saucisses de porc (pur porc) 0.16
Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. 0.10½
Saucisses de fermier 0.10
Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) 0.08½
Boudin blanc 0.07
Boudin noir 0 98

AGENCES
LAPORTE, MARTIN & CIE, LTEE.
Montréal.

Légumes.

Petits Pois Importés "Soleil"
Extra fins, 100½ boites 16.00
Très fin, 100½ boites 13.50
Fins, 100½ boites 12.50
Mi-fins, 100½ boites 11.50
Moyens, No 1, 100½ boites 10.50
Moyens, No 2, 100½ boites 10.00
Moyens, No 3, 100½ boites 9.00

**Petits Pois "Frs. Petit & Cie."**

Fins, 100½ boites 10.00
Moyens, 100½ boites 7.50
Verts, extra fins, 100½ boites 14.00
Verts, extra fins, 40 flacons 8.50
Verts, moyens, 100½ boites 8.25
Verts, coupés, 100½ boites 8.00
Coupés, 100½ boites 8.00
Macédoines, No 1 extra, 100½ btes 12.00
Macédoines, No 1 extra, 40 flacons 9.00
Côtes de Céleri, 100½ boites 8.00
Côtes de Céleri. 50 boites 7.50

**Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)**

Oseilles, 100½ boites 9.50
Purée de tom. concentrées, 100½ b. 9.00
Purée de tomates, 50 boites 9.00
Julienne, 100½ boites 8.50
Cerfeuil, 100½ boites 9.50

**Asperges. C/S**

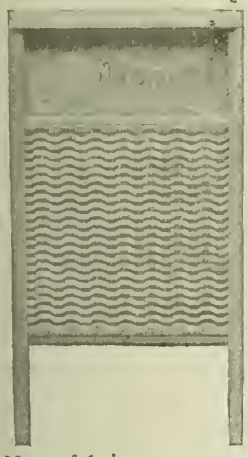
Pointes têtes seulement, 100½ btes 30.00
Branches géantes, 100½ boites 28.00
Branches géantes, 50 boites 26.50
Branches grosses, 100/ boites 26.00
Branches grosses, 50 boites 22.00
Branches Extra, 50 boites 24.00
Branches Fines, 100½ boites 23.50
Branches Fines, 50 boites 22.50

**Flageolets.**

Moyens, 100½ boites 11.00

**Sardines. C/S**

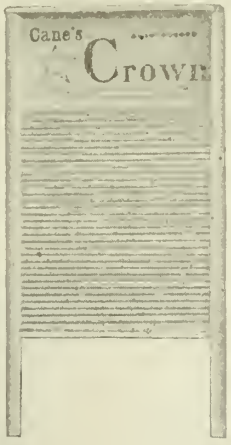
Petit Caporal Club ¼ 12.00
White Bear ½ s. 16.00
White Bear ¼ s. 9.50
Le Pilote ¼ 14.50
Victoria ¼ s. 8.00

LES PLANCHES A LAVER DE CANE

Amènent les affaires.

Elles donnent toujours entière satisfaction à l'acheteur, parce qu'elles sont bien faites avec les matériaux les plus durables.




Nous fabriquons ces planches à laver en 13 divers modèles et qualités pour répondre à toutes les demandes. Chaque genre est le meilleur qu'on puisse se procurer pour le prix.

**Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue en français des articles en bois de 'Cane' pour le jour du lavage.**

THE WM. CANE & SONS CO., LIMITED.
NEWMARKET, ONT.

FORT VENDEUR
BON BENEFICE

Une haute qualité aboutissant à un prix assez bas. On fait de bonnes affaires avec le Swift's Jewel Compound dans toutes les localités où on l'a fait connaître parce qu'il diminue le coût de l'existence.

Avez-vous votre part de ce commerce profitable ?

SWIFT'S JEWEL

Compound

LES

# BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente a biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

AND CANDY CO., LIMITED

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.

Etabli en 1892 — Tel. Main 2441 — Tel. Marchs. 53
Re[illegible]ence; 684 rue Adam, Maisonneuve — Tel. LaSalle 96

**ELIE CHARBONNEAU**

MARCHAND DE FRUITS

Specialité: Patate de Choix.

70 71 Marché B[illegible]ns-cour[illegible]

MONTREAL

## La Farine Préparée de Brodie

Vous Conserve Vos Clients.

Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines

UN BON VENDEUR.

Voyez le coupon des épiciers dans chaque paquet

**Brodie & Harvie, Limited.**

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436. MONTREAL.


| Savons de Castille. | Lb. |
|---|---|
| Le Soleil 72% d'huile d'Olive. | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.50 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.09 |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08 |
| La Lune 65% d'huile d'Olive. | Lb. |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| Huile d'Olive "Minerva" | C/S |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | Gall. |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |
| Petits Pois à sacrifier. | C/S |
| Questel sur extra fins, 50 btes | 12.00 |
| Cie Cons. Ali., extra fins, 100½ btes | 12.50 |
| Memina, très fins, 100½ btes | 11.00 |

LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |

JOHN P. MOTT & CO.

| Elite, per doz. | 0.00 |
|---|---|
| | La lb. |
| Prepared Cocoa | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | 0.36 |
| No 1 Chocolate | 0.30 |
| Diamond Chocolate | 0.24 |
| Navy Chocolate | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | 0.35 |
| Cocoa Shells | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. 1.00 |

SALADA TEA CO.

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.


# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritable

## Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO.,**
Limited.

Montréal, Can. Dorchester, Mass
ETABLIE EN 1780.

## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

EPICIERS EN GROS

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

**Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.**

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi
MONTREAL

## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON. DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE DE UPTON

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

# CHACUN
## de vos clients,
# M. l'Epicier,

est plus ou moins consommateur de FÈVES AU LARD. Avez-vous jamais songé à vous demander quelle est la marque la plus populaire parmi eux ? Nous nous risquons sans hésiter à dire que vos ventes prouveront que

**Les Fèves au Lard de Clark sont les Favorites**

La RAISON en est évidente. Les CLARK sont absolument les MEILLEURES.

Votre client obtient de la QUALITÉ et de la VALEUR pour son argent, une campagne de publicité étendue vous aide à vendre et vous tirez de la SATISFACTION du renonvellement des commandes et de l'augmentation de votre clientèle.

**La réputation Dépend de la Qualité**

**W. Clark, Montréal**



## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O Goyette, ancien maire de Magog ; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste ; M. F.-E. Fontaine directeur-gérant de "The Canadian Advertising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

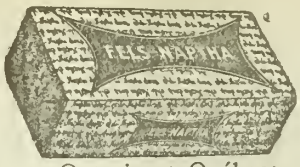
pour acheter une propriété ou pour vous bâtir inscrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**


**L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.**


Prix pour Ontario et Québec:

| | |
|---|---|
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleaner.

| | |
|---|---|
| Cse de 3 do | 3.60 |
| Cse de 6 doz. | 7.20 |

30 jours.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.

Montréal — Tél. Main 6473.

| | | |
|---|---|---|
| 1 doz., | (en boite de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, | " " | 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

| Lime Juice "Stowers" | La cse |
|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | 3.50 |
| Lemon syrup | 4.00 |

WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.

Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

WILSON'S FLY PADS.

| | |
|---|---|
| La boite | $3.00 |
| Par trois boites | 2.85 |


## RAPPORTS DE BREVETS.

MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets obtenus cette semaine par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

CANADA.

No 148,938 — Walter E. Windsor-Richards. Londres, Ang. Procédé de traitement du caoutchouc et fabrication d'articles de ce produit.

No 148,962 — William C. Towers, Calumet, Qué. Machine pour la culture et l'arrachage des pommes de terre.

No 148,968 — Isaac Laurin, Montréal, Qué. Roulettes de meubles.

No 148,994 — Max Bicheroux, Herzogenrath, Alle. Appareil pour couper le verre poli pour miroirs et fenêtres.

No 149,029 — Traugott Golde, Gera, Reuss, Alle. Penture pour soufflet de voiture.

No 149,095 — Ernst Weber-Stierlin, Zurich, Suisse. Distributeur d'air.

ETATS-UNIS.

No 1,066,188 — Manzer W. Downie, Presque Isle, Me., E.-U. Combinaison mesureur et registre des niveaux et des largeurs entre les rails de chemins de fer.

Demander une copie gratis du "Guide de l'Inventeur".


CHOCOLAT **"ELITE"**

Non Sucré

DES EPICIERS pour tous les

**Besoins de la Cuisine**

**Tablettes de ¼ lb.**

Fabriqué par

**JOHN P. MOTT & CO.,**

**HALIFAX, N. E.**

**J. A. TAYLOR, Agen , Montréal**



## The City Ice Co. Limited

**LA PLUS GRANDE COMPAGNIE DE GLACE AU CANADA**

**Ca acité de production :**

**255,00 0 tonnes de glace par an.**

**Stock à Montréal, 200,000 tonnes**

**Réserve à HUDSON 33,000 tonnes.**
**à BELLERIVE 22,000 tonnes.**

**Bureau principal, 295 rue Craig O.**

**MONTREAL**

**LA SAISON D'ETE**

avec ses nombreuses distractions, nous apporte aussi l'occasion d'indispositions non moins nombreuses presque toutes dues aux excès de table.

**L'Eau Purgative**

**RIGA**

est le remède tout désigné en pareils cas C'est un laxatif rapide, agréable à prendre et un rafraichissant sans égal. Tous les marchands de la Campagne devraient s'en approvisionner pour la saison de villégiature.

L'eau Purgative RIGA amènera des clients à votre magasin et vous donnera de beaux profits.

**Société des Eaux Pu gatives "RIGA"**

**215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.**

**Tél. Main 6473**

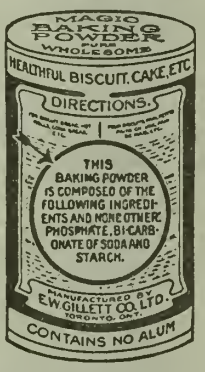
MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

# LISEZ L'ETIQUETTE

La Poudre à Pâte Magic est garantie n'être composée que des ingrédients mentionnés sur l'étiquette et d'aucun autre. C'est la seule poudre à pâte fabriquée au Canada, dont tous les ingrédients sont nommés sur l'étiquette. Il y a sur le marché p usieurs marques de poudre à pâte composé d'alun, mais qui sont étiquetées et annoncées comme ne contenant " Pas d'Alun ". Cela est injuste et constitue une fausseté flagrante. **Voyez à ce que tous les ingrédients** soient mentionnés sur l'étiquette.

# MAGIC BAKING POWDER

LA SEULE POUDRE À PÂTE EN CANADA DONT TOUS LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE



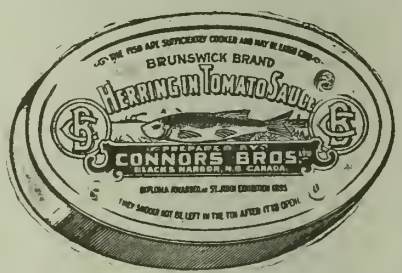

## E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL WINNIPEG

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

# Le Meilleur Poisson qu'on se puisse procurer



Un choix attentif des meilleurs poissons pris dans la fameuse baie Pasamaquoddy, leur préparation habile et soignée dans une usine modèle ne hygiénique ont fait des

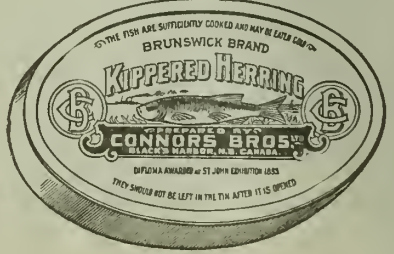
## "ALIMENTS MARINS MARQUE BRUNSWICK"

le mets favori de tous les consommateurs délicats.

Ils ne sont pas surpassés pour la qualité, ont une saveur bien particulière et leur vente laisse au marchand un bon bénéfice.

Tenez-VOUS cette spécialité qui donne satisfaction ? En donnant votre commande, assurez-vous que vous mentionnez bien le nom

## 'BRUNSWICK'




## CONNORS BROS. LIMITED

BLCK'S HARBOUR, N. B.

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT ; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.
Toute année commencée est due en entier.
L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.
Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."
Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".
Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 11 Juillet 1913. Vol. XLVI — No 28.

## FAITES L'ÉDUCATION DU CLIENT

Tous les commerçants sérieux, c'est incontestable, ambitionnent de mettre en vente les meilleurs articles possibles. Il est d'ailleurs tout naturel de penser qu'ils s'efforcent d'attirer chez eux la classe la plus riche et qui achète les articles de qualité. Plus un client peut disposer de numéraire, plus le marchand espère pouvoir en profiter.

En théorie, ceci semble parfaitement logique, mais il est un fait souvent constaté et c'est que plus le client a d'argent, moins le marchand en obtient de lui.

En tout cas, nous croyons qu'il y a plus de commerce à faire et plus d'argent à gagner en relevant la qualité des achats de la moyenne des gens, quand cela est possible, qu'en essayant à captiver la clientèle de ceux qu'on appelle (nous ne savons pas pourquoi) la meilleure classe.

Les commerçants ont tout à gagner à vendre des marchandises de la meilleure qualité.

Tout d'abord, il y a de la satisfaction à tenir de bons articles. On éprouve un plus grand plaisir à les montrer et à les vendre qu'à offrir un article médiocre.

Tout comme le menuisier aime à exécuter un bon travail avec de bons outils; tout comme l'horloger aime mieux réparer une montre de valeur qu'une montre à $10 la douzaine, vous-même éprouvez plus de satisfaction à tenir des articles de qualité.

Et alors, le client que vous voyez disposé à acheter du bon est un homme avec qui il est agréable de transiger. Il est mieux renseigné qu'un autre sur la qualité des objets et ne s'attend pas de payer un prix ridicule pour un article précieux.

Celui qui a fait usage d'un bon article une fois reconnaît ses qualités, et si vous le lui offrez de nouveau il admet vos arguments sans les discuter. Il reconnait aussi la médiocrité et, alors, il exige moins de preuves de la qualité. Il est prêt à admettre certaines gradations auxquelles l'acheteur de camelote n'entend rien du tout.

Celui qui a acheté un bon article et s'en sert à propos devient un client satisfait, un facteur de publicité pour votre magasin et il vous reviendra le jour où il aura besoin de quelque chose dans votre branche de commerce. Tenir de la bonne marchandise est la meilleure de toutes les politiques parce qu'elle vous attire un plus gros chiffre d'affaires.

Mais nous n'avons pas encore dit que les articles de haute qualité rapportent le meilleur profit.

C'est sur les marchandises de qualité médiocre que les commerçants se font la plus forte concurrence et réduisent davantage les prix. Au contraire, les marchandises de valeurs sont protégées par les meilleures agences.

Les marchands au rabais, ceux qui éprouvent le besoin de vendre coûte que coûte, à profit ou à perte, ne tiennent que des articles à bon marché ne rapportant que de très petits profits. Consacrer son temps et son travail à vendre de la camelote, c'est s'imposer une grande tâche, un travail incessant, qui rencontre peut-être moins de résistance de la part des acheteurs, mais qui rapporte trop peu.

Tous les hommes d'affaires sont dans le commerce pour y gagner de l'argent. Si quelques-uns admettent qu'ils ne livrent que ce que le client leur demande en retour du montant réclamé, alors ceux-là et leur succès, sont à la merci du public.

Au contraire, ceux qui prennent leur rôle au sérieux et sont convaincus qu'ils peuvent vendre et qu'ils vendront ce qu'ils voudront vendre, ce qui leur sera profitable de vendre, ceux-là sont les maitres de leur destinée.

On sait qu'il y a quantités de personnes forcées d'acheter les choses à bon marché parce qu'elles n'ont jamais assez d'argent pour en acheter d'autres. La plupart de ces cas sont incurables, et sont dus à l'incurie et l'imprévoyance. Mais le grand nombre, même parmi les acheteurs au rabais, est encore susceptible d'éducation.

Mais il faut des qualités de la part du vendeur pour relever le goût et les idées du client de façon à l'amener à consentir 25 ou 30 pour cent de plus qu'il n'avait l'intention de débourser pour son achat. Se présenter simplement au client et attendre qu'il demande ce qu'il désire avoir, ce n'est pas là le moyen de relever le niveau de l'achat ni celui d'éduquer l'acheteur.

Pour parvenir à vendre une meilleure marchandise que celle que le client avait en vue en venant au magasin, le vendeur doit être des mieux renseignés sur la valeur de son stock. Il doit savoir où et comment la marchandise est fabriquée, ce qu'il y a dedans et pouvoir donner des détails sur la main-d'oeuvre qui l'a confectionnée. Du moment que vous commencez à pousser un client à acheter un article de qualité supérieure, il vous pose des questions. Il veut savoir pourquoi le prix en est plus élevé, pourquoi l'objet vaut mieux qu'un autre et il insiste pour obtenir des détails spécifiques. Il est peut-être quelque peu renseigné déjà au sujet de ce qu'il achète.

Il n'y a pas de doute que ce travail d'éducation du client puisse être préjudiciable à certains moments. Si, par exemple, un ouvrier a décidé de peinturer sa maison et croit que la peinture à $1.50 fera son affaire, et que vous lui persuadiez

qu'il devrait acheter une meilleure peinture à $2.00, il peut arriver qu'il remette son achat à plus tard, parce qu'il ne peut pas présentement payer la peinture dont il a besoin à raison de $2.00 le gallon. Mais rien n'empêche que, si vous avez su convaincre votre client, vous vous soyez assuré un client de valeur pour l'avenir.

Par contre, on peut facilement effrayer un client en employant des moyens trop tranchés pour l'inciter à acheter un article supérieur. Le vendeur habile ne fera pas de ces extravagances. Il s'enquerra d'abord du prix que le client est disposé à payer pour l'article qu'il demande et lui en montrera une variété avec gradation de prix, lui expliquant que, s'il veut aller jusqu'à tel prix, il obtiendra une qualité valant deux ou trois fois ce qu'on en demande. En tout cas, si le client désire le meilleur marché, il faut le lui montrer. Adoptez comme règle de conduite de toujours proposer l'article à une qualité marquée d'un prix qui n'effrayera pas le client. Certains littérateurs posant en éducateurs des vendeurs enseignent tout le contraire. Ils disent: "Montrez les meilleurs articles d'abord, car si vous ne montrez pas les médiocres, le client ne sera pas tenté de les acheter." Essayez ce système s'il vous sourit, mais soyez bien prudent.

Avec ce même principe en vue, il serait bon d'annoncer et d'étaler dans la vitrine une quantité plus ou moins grande d'articles à bon marché. Ceci servira à arrêter l'attention et à faire entrer dans le magasin un plus grand nombre de personnes que vous pouvez induire à acheter meilleur si vous leur en démontrez les avantages.

Et puis, pour vendre les meilleures marchandises il faut les avoir. Beaucoup de maisons en différents genres de commerce ont fait affaires durant nombre d'années principalement avec des marchandises de qualité médiocre parce que les propriétaires ne croyaient pas pouvoir vendre les bons articles. Ils n'avaient pas de demande, disaient-ils.

Ce n'est pas une raison plausible. Tous les arguments sont en faveur de la bonne marchandise. Tous les désirs du vendeur et de l'acheteur sont concentrés dans la bonne qualité et il ne saurait y avoir de difficulté à vendre au client ce qu'il y a de mieux et de meilleur s'il est en état de payer. Soyez sûr qu'il ne demande que cela.

Arrivez à connaître les moyens pécuniaires du client, quelle somme il est disposé à payer et démontrez-lui les avantages de l'article dont le prix correspond à son budget.

Ce moyen employé chaque fois qu'il est possible vous fera vendre plus de marchandises, vous donnera plus de profits et vous créera un plus grand nombre d'amis que si vous consacriez tous vos efforts et votre temps aux articles à bas prix.

Il y a plus de satisfaction et de profit à tenir de la bonne marchandise et cela stimule davantage l'ambition des vendeurs. Chacun de nous est toujours mieux disposé à remplir une tâche qui lui plaît qu'une besogne déplaisante.

Plus vous vous efforcerez de relever le niveau de vos ventes, plus vous enregistrerez de ces ventes. Et cela vous vaudra un plus fort chiffre d'affaires, de meilleurs profits, des clients plus satisfaits et plus nombreux.

## COMMENT ETABLIR LE PRIX DE REVIENT.

Voilà une préoccupation qui devrait être la base de toutes les opérations auxquelles se livre un commerçant. Avant même de décider une transaction, un achat, tout homme d'affaires devrait avoir fait un calcul qui lui permette de déterminer si la transaction lui sera avantageuse par rapport à un prix de vente qu'il aura d'avance fixé après étude.

Ce travail préparatoire à l'établissement du prix de revient est d'une importance considérable du fait qu'il force pour ainsi dire le marchand à passer en revue son commerce dans ses détails plutôt que dans son ensemble. Ce travail est en quelque sorte comme son examen de conscience commercial. C'est en faisant ces calculs que l'homme d'affaires cherche, en repassant les frais de toutes sortes, s'il ne pourrait pas arriver à les diminuer par un moyen quelconque, et il est très rare, en effet, qu'il n'y parvienne pas.

D'ailleurs, celui qui négligerait de faire ces calculs indispensables, s'expose à croire qu'il est en bénéfice lorsqu'il est en perte et, plus souvent encore, à vendre les articles qui font l'objet de son commerce au-dessous du prix coûtant, à ne pas bien savoir comment il doit se comporter dans ses ventes et quand, placé en face d'une concurrence forcée, il doit consentir ou refuser le prix qui lui est offert. Or, lorsqu'on est une fois en cours d'opération, c'est un point sur lequel on a besoin d'être fixé toujours.

Nous avons déjà, dans ces colonnes, traité longuement cette question vitale de l'établissement du prix de revient. Nous avons relaté des faits prouvant que les personnes mises en cause ignoraient absolument la solution du premier problème à se poser en entrant dans le commerce: le prix de revient. Ce qui constitue une énigme pour beaucoup de commerçants, est, en somme, d'une grande simplicité. Le prix de revient se compose du prix d'achat, des frais spéciaux au produit acheté, frais au départ, courtage, commission, etc., frais de transport, d'assurance, et autres, et d'une part proportionnelle des frais généraux, calculée d'après la moyenne des années précédentes. Par frais généraux, nous entendons: les levées des patrons, appointements des employés, salaires des ouvriers, le loyer du magasin, les taxes, les assurances et licences; les frais de bureau, d'éclairage, de chauffage, de publicité et de voyages, l'intérêt des capitaux engagés.

Advenant la baisse du prix de vente, le prix de revient doit être diminué dans la même proportion, s'il ne veut pas par le fait même réduire ses bénéfices. Pour cela, il devra trouver le moyen de diminuer ses frais ou chercher un marché d'achat plus avantageux. La réduction peut se faire ou directement ou indirectement; par l'augmentation des ventes, par exemple, car les frais adhérents ne s'élèvent jamais dans une proportion aussi rapide, et c'est là un des principaux avantages de la concentration industrielle. Inutile, d'ailleurs, d'essayer de faire porter la diminution des frais sur la catégorie des frais établis par l'usage, comme ceux du transport, du tarif, etc., et qui échappent au contrôle du marchand. C'est dans les frais encourus dans sa propre maison qu'il faut s'efforcer de tailler, et c'est pourquoi les frais généraux doivent être parfaitement contrôlés au moyen d'une comptabilité spéciale.

La cause de l'exagération des frais généraux n'est pas toujours dans les dépenses importantes. Au contraire, c'est dans les petits détails qu'on trouve le plus souvent à faire des réductions intéressantes et l'occasion de supprimer des causes de gaspillage.

M. P. Gay, une autorité en matière d'économie commerciale, n'hésite pas à dire, dans un article écrit pour l'"Epicerie Française", que les accessoires de bureau, les matières nécessaires à l'emballage des marchandises (papier, ficelle, colle, cire), donnent lieu à des dépenses qui sont loin d'être négligeables, et malheureusement l'achat et la vérification de ces matières se font habituellement en dehors de tout contrôle suffisant. Les frais généraux sont, en somme, des dépenses somptuaires, et la moindre exagération en cette matière a une funeste influence sur la marche des affaires. Si le local est trop grand ou situé dans un quartier trop luxueux, le loyer sera trop élevé, et cette majoration des impôts, ainsi que des frais d'éclairage, de chauffage et de nettoyage. De même, le choix d'un mauvais mode d'éclairage ou de chauffage peut entraîner des dépenses totalement inutiles. Les frais généraux sont une des causes principales de la majoration des prix du petit commerce, et ils forment

une des rubriques les plus importantes du compte pertes et profits dans les grandes sociétés anonymes.

La question du stock de marchandises en magasin et de son renouvellement est intimement liée à la question du prix de revient. C'est là un des grands secrets du succès des affaires. Si les ventes et les achats se succèdent avec une telle rapidité que l'on fasse, au moyen du même capital, vingt opérations successives dans l'année, il est certain que chaque opération ne doit être grevée dans le calcul relatif aux frais généraux, que d'un vingtième de l'intérêt capital. Qu'une somme de $200, par exemple, ne serve qu'à faire une vente et un achat dans l'année ou qu'elle en fasse vingt, l'entreprise n'est toujours grevée que de l'intérêt de ces $200. Le commerçant a donc autant d'avantage à multiplier les opérations que le manufacturier en trouve à augmenter le nombre des pièces de tissus, par exemple, que fabrique un métier dans un temps donné. On donne, dans la fabrique, le nom de renouvellement du capital aux opérations successives qui se font avec les mêmes fonds. Ainsi l'on dit que dans telle ou telle classe d'entreprises les renouvellements du capital sont lents ou fréquents, et, dans ce dernier cas, on considère la chose comme un très grand avantage. Celui qui dans une entreprise, imprime un mouvement plus rapide aux capitaux, de manière à obtenir d'eux un plus grand service dans le même temps, réalise une grande amélioration, puisqu'il diminue d'autant, par ce seul fait, ses frais généraux. Dans le calcul des frais, il convient de considérer de près et avec attention quelle est la véritable période de renouvellement.

Pour bénéficier d'un renouvellement rapide du stock, il faut être à même de connaitre exactement et à toute heure la quantité de marchandises en magasin. On y arrive au moyen d'un système d'inventaire perpétuel, représenté par des cartes correspondant à chaque article tenu dans la maison. Chaque carte porte l'entrée et la sortie de la marchandise, et le minimum d'approvisionnement au-dessous duquel on ne devra pas descendre. Ces cartes, tenues régulièrement à jour, classées dans des tiroirs, remplaceront avantageusement le livre de magasin et permettront de se rendre compte à chaque instant de l'état du stock, de façon à se ménager les avantages d'un renouvellement rapide dont nous avons montré l'influence décisive sur la réduction des frais généraux.

## ETES-VOUS UN HOMME OU PAS?

Tout est dans cela. Nous pouvons et nous devons promouvoir le bien commun, mais il est contraire à toutes nos croyances théologiques, politiques et personnelles de prétendre que nous pouvons assurer le bien commun sans l'effort de l'unité individuelle pour des fins individuelles. Ce ne sont pas les masses, mais l'homme que Dieu créa à Son image. Ce n'est pas la responsabilité collective, mais personnelle qui fut imposée aux peuples. Ce n'est pas non plus le nombre, mais le génie qui a triomphé dans les guerres modernes.

Il a été dit souvent, et ce doit être vrai, qu'une nation, toute grande fut-elle, serait atrophiée si on lui enlevait dix mille de ses plus belles intelligences. Pourquoi? Parce que la grande majorité des hommes continue et persiste à mener une vie automatique.

L'idée que se fait la race humaine de participer également dans la production est plaisante, sans doute; mais ce n'est qu'une expression de la médiocrité qui hait instinctivement l'habileté et cherche invariablement des avantages indus. Voilà pourquoi le socialisme n'est pas un état idéal, mais un bourbier d'infériorité, un lieu de repos pour la fainéantise et un cimetière des aspirations.

Ce n'est pas aux engins destructeurs que les généraux adressent leurs commandements, mais au guerrier qui se tient à l'affût. Et ainsi de suite, et toujours. Lorsque nous cessons de formuler d'admirables théories, de contempler en vision les services communs pour le bien commun, nous nous éveillons, quelques fois en sursaut, nous reconnaissons que la seule force sur laquelle nous puissions compter est incomplète, mais cependant noble et divinement humaine.

Voilà une vérité que l'on est trop souvent disposé à oublier par ces temps où l'on donne trop libre cours aux idées de coopération et de service dans tous les champs d'activité humaine. Néanmoins, dans tous ces champs, "On demande des Hommes" est le cri général, mais des Hommes véritables qui ne vivent plus comme des automates.

Dans chaque sphère, dans chaque commerce on trouve de ces hommes qui créent, initient et forcent l'avancement des choses au-delà des montagnes d'ignorance, d'obstination et de préjugé, et à travers le bourbier de la médiocrité et le sombre abîme du doute et de la jalousie. Mais ces hommes sont excessivement rares. Et pourquoi? Non pas à cause des obstacles du chemin, car leurs efforts ne sont que l'expression irrépressible de l'âme qui les anime. Une fois qu'ils se sont enflammés, ils ne peuvent plus contrôler l'étincelle divine de la création mise en eux lorsque Dieu les fit à Son image. De tels hommes sont trop peu nombreux parce que cette étincelle divine a été étouffée dans le grand nombre des médiocres.

Il n'y a pas très longtemps, quelques centaines d'hommes d'affaires se rendaient à une convention sur un convoi spécial. Quelqu'un dit: "La fine fleur du commerce est sur ce convoi."

Il y eut un moment de silence, puis, quelqu'un demanda: "Combien de ceux qui sont parmi nous, par leurs mérites personnels et non à cause de leur maison d'affaires, sont d'une réelle valeur au commerce? Comptons-les." Nous ne discuterons pas ici le résultat du pesage des mis en cause, mais disons que les conclusions créèrent une profonde impression sur les auditeurs qui déclinèrent l'honneur d'être portés à la petite liste, mais n'essayèrent pas moins de se décerner une part des mérites dûs à ceux qui s'imposent des sacrifices pour arriver à faire un succès de leurs affaires.

Dans chaque genre de commerce, dans chaque ville, dans de nombreuses organisations commerciales, une enquête comme celle que nous venons de citer profiterait à un grand nombre.

Les conclusions de chacun peuvent n'être pas absolument exactes, mais l'enquête le portera à penser sérieusement et dans le sens réfléchi. Il se demandera peut-être si sa ville, son commerce sont meilleurs parce qu'il en est, qu'il y gagne sa vie. Est-il utile ou inutile à ses compatriotes?

Voilà de quoi il faut se rendre compte si l'on veut devenir quelqu'un.

## LES MARCHANDS DE GROS EN CONVENTION.

Les membres de la Dominion Wholesale Grocers Guild ont choisi cette année la ville de Québec comme siège de leur convention annuelle, qui aura lieu les 14 et 15 du courant. Le programme de la convention est bien rempli et l'on nous dit que l'Association soumettra à l'étude de ses membres des question d'une haute importance relativement à l'amélioration du commerce en général. On y traitera des difficultés actuelles du transport des marchandises par les chemins de fer et on élaborera une requête demandant aux compagnies d'améliorer leur service. Le commerce souffre de maux nombreux, même en ce siècle de progrès, et nous serions heureux de voir les marchands de gros y apporter un remède efficace.

## LA VENTE DES CIGARETTES.

Depuis que l'on a entrepris de restreindre l'usage de la cigarette chez les enfants, il semble que les personnes chargees de faire respecter la loi se sont efforcées d'outrepasser leurs prérogatives: en tout cas, elles se sont montrées d'une sevérité qu'il ferait bon les voir user lorsqu'il s'agit de réprimer la criminalité sous différentes formes.

Les journaux du 20 juin ont rapporté que le président d'une séance à la Cour Juvénile avait fait amener devant lui deux jeunes gens âgés respectivement de plus de 16 ans, sous prétexte que ces garçons, pendant la séance, se tenaient sur le trottoir d'en face et fumaient la cigarette. Devant la cour, les deux amis ont déclaré être âgés de plus de 16 ans, et que par conséquent la loi ne les atteignait pas. Toutefois, le juge a éprouvé le besoin de les admonester pour une offense qu'ils n'avaient pas commise.

Il nous semble que les juges ne sont pas tenus de faire de ce zèle intempestif surtout lorsqu'il s'agit de lois ou règlements aussi ridicules que l'interdiction de fumer la cigarette. Après tout, quels que soient les raisons ou les prétextes sur lesquels on s'est bâsé pour décréter la loi, il est certain qu'on n'a réussi qu'à se rendre désagréable au public. A la vérité, on est fort mal renseigné sur les effets de l'usage de la cigarette, et ceux qui sont chargés de faire l'éducation des peuples devraient s'efforcer de respecter la vérité toujours.

Si un enfant est pris d'une indisposition, vite on attribue celle-ci à l'abus de la cigarette. Nous avons eu l'autre jour une nouvelle preuve de la légèreté avec laquelle des hommes de l'art se prêtent à plaire aux autorités. Un jeune garçon traduit devant la Cour Juvénile pour un délit insignifiant, s'est senti indisposé et s'est évanoui. On appela des médecins qui déclarèrent qu'ils "croyaient" que l'enfant abusait de la cigarette.

Nous serions plutôt excusables de croire que, se voyant à son âge traduit devant un tribunal pour répondre à une accusation quelconque, l'enfant aurait faibli sous le coup d'une émotion facile à comprendre.

Devant les officiers de la Cour, les médecins ont préféré déclarer qu'ils "croyaient" être en présence d'un cas d'abus sans s'assurer si seulement il y avait eu usage.

Pour pouvoir affirmer des choses semblables, il faut au moins posséder certaines connaissances qui permettent de déterminer un diagnostic.

Nous avons tout le respect possible pour la dignité de la justice et de la profession médicale, mais nous ne nous départissons pas du droit que nous avons de les critiquer lorsqu'ils s'ouvrent à la critique.

Des déclarations semblables à celles que nous entendons trop souvent au sujet des effets de la cigarette au point de vue physiologique, ont été désapprouvées il y a des années par des autorités compétentes qui avaient fait une analyse scrupuleuse de cette question.

Le "Lancet", un journal médical tout à fait accrédité, a publié que la cigarette est "la forme la plus pure sous laquelle on peut fumer le tabac".

Un savant a publié dans le "Maryland Medical Journal" un article dans lequel il prouve que les cigarettes n'ont que le cinquième de la force de la pipe et que le dixième de la force d'un cigare ordinaire.

Il faut savoir distinguer entre l'usage et l'abus. La cigarette jouit aujourd'hui d'une popularité énorme parmi les gens à qui elle procure du plaisir et ne cause aucun mauvais effet; et on devient de plus en plus favorable à son usage parce qu'elle est plus légère, plus douce, meilleur marché et qu'elle se fume plus vite que le cigare ou la pipe.

Quant à ce qui concerne les enfants, il nous semble que les parents ont encore à la main le meilleur moyen de les empêcher de fumer. Une bonne claque, c'est bien là une meilleure manière de corriger les enfants que les descriptions exagérées et terrifiantes des méfaits du tabac.

Enfin, nous sommes en faveur de tous les remèdes, mais à condition qu'ils ne soient pas pires que les maux, et nous soumettons que toutes les lois civiles ne parviendront jamais à donner du sens aux imbécilités.

## UNE NOUVELLE INDUSTRIE POUR HAMILTON

Le Commissaire des Industries, M. Marsh, annonce qu'à la suite de négociations qui ont duré plusieurs mois, on va ouvrir, à Hamilton, une succursale de la Massachusetts Saw Works, de Springfield, Mass. Ce qui a attiré d'abord sur Hamilton l'attention de la compagnie, c'est une brochure décrivant les avantages de la ville ; cette brochure avait été envoyée à Springfield par le Service Industriel de la Ville, il y a quelques mois.

La compagnie canadienne sera connue sous le nom de Victor Saw Works, Limited, et fabriquera des égouïnes. Après une longue étude approfondie de son futur champ d'activité, la compagnie a décidé que les avantages que présentait Hamilton la désignait à son choix pour y établir une succursale.

Bien que la Victor Saw Works Limited ait été créée par la Massachusetts Saw Works, de Springfield, Mass. l'usine de Hamilton sera exploitée comme une entreprise absolument indépendante.

Son président est M. J. W. McQuillan, un Anglais de longue expérience dans l'industrie des égouïnes. Le vice-président est M. Harold F. Strout, depuis quelque temps gérant des ventes pour la Victor Saw Works, aux Etats-Unis. 75 ouvriers travailleront dans cette usine.

## BIBLIOGRAPHIE.

Vient de paraître:

"Le Cérémonial" (ou l'Art de parler en public), 4e édition, en 2 volumes, comprenant 300 Allocutions, Discours, Toasts, Eloges funèbres pour Associations, Banquets, Cérémonies publies, Comités, Concours, Conférences, Congrès, Décès (70 éloges funèbres), Distributions de prix (37 discours), Elections, Fête nationale, Fêtes publiques, Fêtes scolaires, Inaugurations d'écoles, Mariages, Noces d'argent et d'or, Prix de vertu, Réception des autorités: Ministres, Gouverneurs provinciaux, etc., Remises de décorations, Réunions publiques, Sociétés amicales, de gymnastique, etc., Syndicats, etc.

Ces deux volumes contiennent les textes des Allocutions, Discours, Toasts, Eloges funèbres qui ont été composés par des hommes dont le talent et l'autorité ont consacré la réputation.

Souvent, ces allocutions pourront être prononcées textuellement ou avec de légères modifications nécessitées par les particularités locales.

Toujours, elles éviteront la peine d'une préparation laborieuse, serviront de modèles pour la composition de sujets analogues, et donneront les moyens d'écrire et de parler comme on doit le faire.

Prix franco sous pli fermé et recommandé des 2 volumes: 6 fr. 60 en un mandat-poste international.

Adresser toute la correspondance par carte postale affranchie à 0 fr. 10 ou par lettre affranchie à 0 fr. 25 à Léon Crinon, publiciste à Troisvilles (Nord), France.

## ILS TRAITENT BIEN LE MARCHAND.

**L'International Stock Food Co. permet au marchand français de réaliser de bons profits.**

L'International Stock Food Co., Limited, a dépensé cinq millions de dollars pour annoncer la nourriture International pour le bétail et la volaille et les remèdes International pour les chevaux, vaches, porcs, moutons et la volaille. C'est là un montant énorme d'argent, mais il a été dépensé avec tant de discernement et dans tant d'excellents journaux et magazines, que ces préparations sont connues et employées dans le monde entier.

Cette publicité si étendue, si généreuse, vient en aide à chaque marchand. On rend familier aux gens le nom des Remèdes International et quand ils ont besoin de quelque chose de ce genre, ils vont naturellement chez le marchand qui tient cette spécialité.

Les fermiers, éleveurs de bétail et de volaille ont toute confiance dans ces préparations, car ils savent que l'International Stock Food Co. se porte garant de ces produits et que s'ils ne sont pas satisfaits d'un de ces remèdes, ils peuvent se faire rembourser leur argent promptement.

Il y a encore une autre question importante en ce qui concerne le fait de tenir les remèdes de l'International Stock Food Co. — toute la réclame est rédigée en français, même le fameux livre de $3,000 sur le bétail. Cela est très commode pour les marchands comme pour leurs clients, et prouve avec quelle sollicitude l'International Stock Food Co. songe à satisfaire aux besoins de la population.

La nourriture et les remèdes International pour le bétail et la volaille rapportent un excellent profit net au marchand et constituent une spécialité supprémentaire qui rapporte beaucoup et que n'importe quel marchand peut tenir.

On peut obtenir tous renseignements au sujet des prix, etc., en écrivant à l'International Stock Food Co., Limited, Toronto, Ont.

## CONSEILS AUX VENDEURS.

Avant d'approcher un acheteur, commencez par vous mettre à sa place. Figurez-vous ce qu'il pense, ce dont il a besoin et, d'avance, discutez avec lui votre marchandise. Ne dites rien qui soit de nature à le faire sortir de la voie des achats. Et lorsque vous avez, dans votre esprit, réussi à lui vendre, c'est le moment d'entamer véritablement la transaction.

Ne jetez jamais le manche après la cognée lorsque votre client en perspective se montre récalcitrant. Ce qu'il y a de plus important à obtenir au cours d'une journée de travail, c'est le point de vue auquel se place l'acheteur et le côté faible que vos arguments toucheront le plus. Lorsque vous avez obtenu cela, vous pouvez presque toujours enlever la vente sur la force de la réaction.

Vous devez vous attendre à rencontrer du scepticisme, du préjugé, de l'indifférence au sujet de ce que vous offrez, sans cela l'utilité du vendeur n'existerait pas. Le marchand n'aurait qu'à retenir les services d'un garçon messager pour réunir les commandes. Ainsi, ne vous révoltez pas contre les conditions qui vous favorisent et enlèvent de votre chemin le garçon percepteur de commandes.

Chaque fois que vous avez raté une vente, quittez votre client ayant le sourire aux lèvres comme si vous aviez vendu; mais rentrez ensuite en vous-même et réfléchissez à ce qui a pu être cause de votre insuccès. Cherchez et trouvez pour que votre faillite ne se répète pas avec le prochain client. Si la faute est de votre côté, réparez-la, oubliez votre insuccès, mais profitez de la leçon qu'il vous a donné.

Ne cessez pas de visiter un marchand parce qu'il vous a déjà dit qu'il n'a pas besoin de votre produit. Ne perdez pas courage, même s'il vous renvoie sans avoir levé les yeux sur vous. Il se peut qu'il soit si occupé que l'article que vous lui offrez ne parvienne pas à l'intéresser présentement.

On échoue souvent dans une vente parce qu'on n'a pas bien saisi l'objection qui existe dans l'esprit du client. Usez de stratégie pour découvrir l'obstacle et détruisez-le.

L'individualité est une grande force pour le vendeur. Mais le solliciteur qui ne compte que sur cela ne peut faire concurrence à celui qui renforce son propre magnétisme en démontrant les arguments de vente de sa marchandise.

Les obstacles ont été créés pour déterminer la valeur du succès. Rappelez-vous que lorsque la marée est au plus bas, le courant est sur le point de changer. Beaucoup de vendeurs abandonnent la bataille juste au moment où le client cherche le moyen de consentir une commande tout en sauvant les apparences.

Le courage, la foi en soi-même et la bonne humeur sont de grands facteurs du succès.

## LA MESAVENTURE DE M. ROBERTS.

Nous empruntons au "Canada" du 10 juillet les réflexions suivantes au sujet de la manifestation hostile dont le secrétaire de la Dominion Alliance a été l'objet lundi soir dernier. Nous croyons inutile d'ajouter aucun commentaire à ces réflexions d'une grande justesse:

"M. l'abbé Morin, curé de la paroisse sur le territoire de laquelle M. J.-H. Roberts a été malmené par une foule hostile, a exprimé son regret de cet incident et en même temps son étonnement de ce que le secrétaire de la ligue de tempérance ait cru devoir aller tenir des assemblées de propagande pour l'abstention totale, dans un district où il n'y a pas de buvettes.

La tempérance est une admirable chose; **son pire ennemi,** peut-être, **c'est l'utopie de l'abstention totale, de la prohibition complète.**

La nature humaine est ainsi faite qu'elle se révolte dès qu'on veut la contraindre, tandis qu'on peut lui faire accepter, par l'exemple, par le raisonnement, par l'appel aux sentiments, une discipline, des sacrifices de libre arbitre qui peuvent être utiles au bien-être général.

M. l'abbé Morin et ses confrères ont réussi à bannir de leur quartier les maisons où résident les pires tentations de l'intempérance. Pourquoi aller mettre leur oeuvre en danger, par une propagande pour le moins indiscrète et maladroite en faveur d'une **mesure somptuaire qui répugne à tous les instincts de liberté?**

C'est, malheureusement, la raison même de l'insuccès de M. Roberts, dans sa lutte, peut-être bien intentionnée, contre un vice qui remonte au déluge, et qui a survécu à toutes les réformes, à tous les régimes sociaux, qu'il y emploie des **moyens répugnant profondément** au caractère de notre population.

Et nous sommes de l'avis d'un bon nombre d'excellents apôtres de la tempérance, de personnes qui ont réussi là où M. Roberts et ses méthodes n'ont aucune chance de réussir, que la cause de la tempérance, aussi chère au coeur des bons Canadiens-français qu'à toute autre nationalité, gagnerait beaucoup à l'absence prolongée — indéfinie même — de M. Roberts."

## LAPORTE, MARTIN, LIMITEE.

Nous attirons spécialement l'attention du commerce sur l'annonce que nous publions dans cette édition pour le compte de la maison Laporte, Martin, Limitée. Comme toujours, d'ailleurs, la maison offre cette fois une variété d'articles de première valeur portant des marques d'une réputation mondiale. Les prix en sont établis sur des bases spéciales qui défient toute concurrence par rapport aux qualités comparées.

Nous sommes assurés que nos lecteurs trouveront profit à prendre connaissance de l'annonce qui paraît à l'intérieur du dernier couvert de notre présente édition.

## COMPAGNIES INCORPOREES.

Des lettres-patentes ont été émises par le lieutenant-gouverneur de la province de Québec, incorporant:

Le "Club de Raquetteurs Le Montagnard, Limitée," pour s'adonner à exercer, développer et améliorer tous genres de sports, de gymnase, d'athlétisme, d'exercices physiques en général; se livrer à développer et mettre à profit l'étude des questions littéraires, économiques et sociales, les arts dramatiques et musicaux en général, en général et en particulier de toutes questions littéraires, artistiques et sportives. Capital-actions, $20,000, à Cartierville.

"The Montreal Theatre and Realty Corporation," pour produire, posséder, acheter et présenter et octroyer des licences à autres pour produire et présenter des représentations théâtrales, opéras, cirques, spectacles, vaudevilles, nouveautés, vues animées et toute autre sorte de divertissements ou d'amusements présentés ordinairement dans les théâtres, salles d'opéras, salles de vues animées, parcs et autres places de divertissements ou d'amusements. Capital-actions, $5,000, à Montréal.

"Montreal Operating Company, Incorporated," pour produire, détenir, acheter et présenter et octroyer des licenees pour produire et présenter des représentations théâtrales, opéras, cirques, spectacles, vaudevilles, nouveautés et autres sortes de divertissements ou amusements présentés ordinairement dans les théâtres, salles d'opéras, parcs et autres places de divertissements ou d'amusement. Capital-actions, $1,000, à Montréal.

"Le Prêt Agricole, Limitée," pour organiser et établir un système de prêt par lequel les personnes qui paieront un droit d'entrée et une contribution mensuelle déterminée par la compagnie auront eu suivant l'ordre numérique de leur contrat respectif, le droit d'emprunter de la compagnie une somme de mille piastres par contrat, aussitôt qu'une pareille somme provenant des contributions mensuelles sera accumulée au nom de la compagnie pour former un fond spécial destiné à cette fin.

Capital-actions, $20,000, à St-Guillaume, district de Richelieu.

"La Compagnie Générale d'Immeubles, Limitée," pour acquérir des biens immobiliers, les exploiter et faire valoir et en disposer en tout ou en partie; subdiviser conformément à la loi les biens immobiliers acquis et les louer ou aliéner en tout ou en partie. Capital-actions, $99,000, à Montréal.

"Le Marché Populaire, Limitée," pour faire le commerce de provisions, grains, foin, généralement tous les produits de la ferme, faire le commerce d'épiceries en général et de tous les effets de commerce d'épiceries en gros et en détail, etc. Capital-actions, $20,000, à Trois-Rivières.

"The Theresian Sand and Gravel Company," pour acquérir par achat, bail, échange ou autrement et détenir, vendre, céder, échanger et autrement disposer des biens fonds et immeubles; ouvrir, développer et exploiter des carrières, sablières, bricades, hauts-fourneaux à chaux et autres entreprises ou ouvrages d'une nature semblable. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

"The University Magazine, Limited," pour faire en général les affaires de publications, d'impression de gravures et d'annonces dans toutes leurs branches, soit comme patrons et agents. Capital-actions, $10,000, à Montréal.

"The Montreal Moose Club Incorporated," pour acquérir par achat, bail ou autrement et maintenir une maison de club dans la cité de Montréal pour les fins de récréation, instruction, amusement et procurer une maison de pension et de logement pour tels membres de "The Royal Order of Moose" qui peuvent devenir actionnaires ou membres du dit club. Capital-actions, $2,000, à Montréal.

"Parc Laflèche, Limitée," pour faire des transactions immobilières en général, soit comme principaux ou comme agents et acquéreur par achat, échange ou autrement des terres et lots de terre, les diviser, subdiviser et acquérir par achat, échange ou autrement, etc. Capital-actions, $80,000, à Montréal.

## MORT DE M. PRICE JONES.

**Le défunt était un négociant très connu de Liverpool.**

Nous avons le regret d'annoncer la mort de M. Price Jones, le seul propriétaire de la maison connue sous la raison sociale Marples, Jones & Cie, de la rue Mathew, de Liverpool.

M. Jones était fort connu dans les milieux commerciaux et sociaux de Liverpool, surtout à cause de ses affaires dans la spécialité des provisions. On savait qu'il souffrait depuis longtemps d'une maladie néeessitant une opération, mais on était loin de s'attendre à une pareille nouvelle.

C'était un homme extrêmement actif et d'une rare énergie. Il avait fait ses débuts dans la maison George Warren & Cie, de grands armateurs et consignataires importants de produits généraux. Pendant 33 ans sa maison était une des premières de son genre et depuis la mort de son associé, M. William Marples, en 1896, il dirigeait seul les affaires de la maison. Ses collègues de la Provision Trade Association l'avaient élu leur président; il fut longtemps aussi trésorier de la Provision Trade Guild. Le défunt était grand amateur de musique; était bon chanteur; sa conversation était très attrayante.

Il laisse une veuve, quatre filles, deux fils, dont l'un était son associé depuis seize ans.

## LA REPRESENTATION.

Nous croyons spécialement utile de faire comprendre à certains négociants qu'il ne suffit pas d'avoir de nombreux représentants et des représentants capables pour faire de bonnes affaires. Il est surtout indispensable de seconder l'action de ces représentants en livrant toujours très exactement à la date convenue les commandes prises par eux.

Des représentants expérimentés pourront obtenir un beau chiffres d'affaires; mais ils ne maintiendront ce chiffre, que si la maison qu'ils représentent est parfaitement organisée, et capable de donner toute satisfaction à la clientèle.

Il importe également de pouvoir faire des prix avantageux, qui ne soient pas, à qualité égale, plus élevés que ceux des maisons concurrentes.

Pour établir ces prix à un taux favorable, il est nécessaire, avant tout, d'obtenir des prix de revient minima, et pour cela on doit veiller à ce que le coulage soit limité au minimum, les frais généraux réduits aux dépenses productives.

Seules une comptabilité précise et des statistiques périodiques peuvent fournir la preuve que toutes dispositions sont bien prises à cet égard.

Il est aisé de comprendre que c'est seulement pour l'obtention des prix de revient réduits, exacts et précis qu'on pourra aussi fixer en pleine connaissance de cause la limite exacte à laquelle pourra descendre au plus bas le prix de vente.

Un autre point essentiel, c'est l'observation d'une rigoureuse moralité professionnelle. Premièrement, vos articles devront être d'une qualité suffisante, et cette qualité devra être constamment maintenue. Si vous êtes conduit à l'amoindrir, vous devez en informer vos clients. Dans tous les cas, la marchandise livrée devra être conforme à ce que le client a commandé. Deuxièmement, soyez respectueux de tout engagement pris ou contresigné, même tacitement par vous. Ne vous laissez jamais aller à promettre une date de livraison quand vous n'êtes pas certain de pouvoir livrer avant cette date. Il est toujours possible d'observer ces règles, qui n'ont rien de draconien, et dont l'observation est toujours féconde.

Le prix de revient réduit assure les débouchés. La moralité professionnelle les consolide.

La représentation est un procédé de vente qui consiste à faire connaître à un plus grand nombre d'acheteurs éventuels les articles que l'on fabrique, à augmenter les points de contact avec la clientèle, à assurer avec elle des rapports constants, réguliers, périodiques, par lel moyen d'agents extérieurs de vente dont l'action vient s'ajouter à celle du chef de maison et donner à cette dernière une possibilité toujours plus grande d'extension.

Suffit-il, en conséquence, dès que l'on fait commerce ou dès que l'on fabrique un article, de choisir des représentants pour étendre son champ d'action? Ce serait trop facile en vérité. Et la faiblesse de ce raisonnement saute aux yeux. Il conduit à penser que le seul point à solutionner consistera à avoir le plus grand nombre possible de représentants. Raisonnement analogue à celui du surtravail, par lequel on arrive à déclarer que, le rôle de l'industriel se réduisant à empocher tant par tête d'ouvrier occupé dans sa fabrique, il n'a plus pour faire fortune, qu'à engager des milliers d'ouvriers...

Il importe bien davantage d'avoir de bons représentants que d'en posséder un grand nombre.

Il ne faut pas d'ailleurs exagérer le rôle du représentant, très important sans doute, mais qui ne peut suppléer à beaucoup d'autres causes essentielles de réussite.

C'est ainsi qu'il est de mode de déclarer que si nos industriels entretenaient de nombreux représentants à l'étranger, on verrait augmenter considérablement le chiffre de nos exportations.

On fait, à l'aide de chiffres plus ou moins erronés, des comparaisons entre les exportations de la France et celles des autres pays, pour établir une infériorité, souvent plus apparente que réelle, et en tous cas exagérée.

Or, dans bien des cas, ce n'est pas l'absence de représentants qui cause notre infériorité, c'est la distance, ce sont les crédits de transports, c'est ladifférence dans la manière de traiter les affaires, ce sont les crédits prolongés et la solvabilité aléatoire de certaines clientèles éloignées qui rebutent nos industriels et les découragent de faire des affaires à l'exportation.

Quant à former des représentants pour l'exportation, ce n'est point aussi difficile que certains le prétendent.

L'homme qui, par l'observation de règles précises et de principes uniformes, parvient au succès dans son propre pays, aura toutes les chances d'obtenir un résultat analogue dans les autres pays, sans se mettre l'imagination à la torture.

Nous avons indiqué plus haut quelques-unes des conditions requises pour assurer le succès à des maisons ayant de bons représentants et pouvant faire à leur clientèle des prix avantageux.

A propos de cette question des prix, il n'est pas inutile de faire remarquer, en ce qui concerne les fabriques et manufactures, que c'est notamment par le perfectionnement de l'outillage qu'elles arrivent à vendre meilleur marché un produit quelconque, malgré l'augmentation des matières premières et des salaires.

Il est bon également de se pénétrer de cette vérité que le bénéfice ne provient pas de la main-d'oeuvre, contrairement à ce que se complaisent à proclamer les syndicats ouvriers, en prétendant que les ouvriers produisent de la richesse.

L'une des meilleures preuves de l'inexactitude de ce raisonnement réside dans l'insuccès général des coopératives de production.

Supposez un fabricant de machines ayant à son service un personnel habile et consciencieux, mais achetant des matières premières défectueuses.

Ses produits seront mauvais et le bénéfice disparaîtra bientôt.

Il en serait de même d'un commerçant qui consentirait du crédit à des personnes insolvables, dont le magasin serait mal tenu ou qui ne tiendrait aucun compte des goûts et exigences de sa clientèle.

En réalité le bénéfice provient toujours et uniquement de la direction.

C'est une grave erreur de prétendre que le capital est du travail accumulé, et pour le démontrer, nous terminerons en rééditant une citation empruntée à M. Yves Guyot, savant économiste:

"Il y a deux sortes de capital, et pour les désigner je me sers des mots "subjectif" et "objectif", dans le sens que leur donne Kant: subjectif qui appartient au moi; objectif, ce qui est en dehors du moi.

"La capacité productive de chaque personne constitue son capital subjectif: telle la force du manoeuvre, la science de l'ingénieur, l'habileté professionnelle de l'ouvrier.

"Le capital objectif se compose de toutes les autres utilités faisant fonction économique; telles les valeurs avec lesquelles un industriel constitue un outillage, achète des matières premières, paye des salaires.

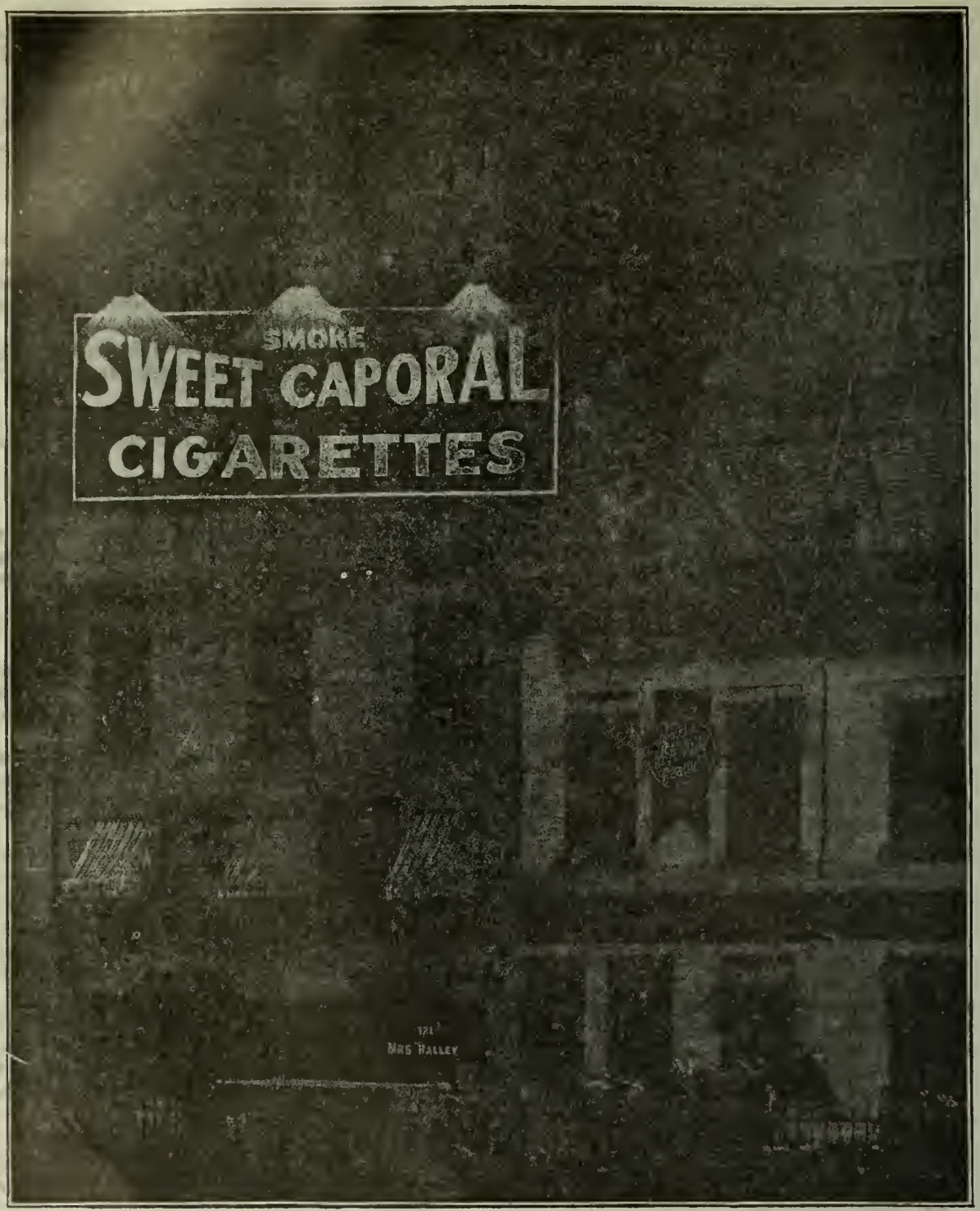
"Le salaire est l'achat forfaitaire par le capital objectif des produits ou services rendus par le capital subjectif.

"Ce qu'on appelle conflits du "capital et du travail", est l'opposition que l'on établit entre le capital subjectif et le capital objectif."

Et, après avoir montré le rôle de l'industriel, M. Yves Guyot établit que le capital objectif de cet industriel ne fait que "l'avance" du salaire. L'industriel produit, non pour lui, mais pour les autres. C'est l'acheteur des produits, c'est le consommateur qui, en définitive, remboursent l'industriel de ses avances et paient réellement le salaire.

"Si le prix du produit ou du service est trop cher, il en résulte l'abstention ou une substitution; le consommateur, dans une grève individuelle et silencieuse, mais décisive, cesse de payer; le fournisseur est condamné à fermer, et le salaire disparaît."

Nous avons pensé qu'il était bon de rappeler ces principes divers, afin que nul ne puisse plus croire qu'il suffit d'avoir beaucoup de représentants et même d'excellents représentants pour faire de bonnes affaires; il est indispensable aussi que ces représentants aient derrière eux une maison sérieuse, faisant de bonne conditions à sa clientèle et la servent très ponctuellement.




## A PROPOS DE LA "ROUTE BLANCHE DE MONTREAL"

**Le soir une certaine partie de la rue Ste-Catherine Ouest, de Montréal, a un aspect si brillant qu'on l'a surnommée la "Route Blanche de Montréal" et c'est probablement ce qui se peut le mieux comparer au Canada à ce qu'est Broadway à New-York. Une des enseignes électriques qui produisent le plus d'effet dans cette section de la rue Ste-Catherine est celle qui est reproduite ci-dessus. Elle est installée près du ccin des rues St Alexandre et Ste-Catherine ; elle fait face à un grand espace découvert ce qui force à la voir tous les gens qui vont aux divers théâtres et tous ceux qui se pressent le long de cette promenade favorite des Montréalais, chaque soir. C'est l'une des plus connues des enseignes, familières à nombre de gens, enseignes qui annoncent les "Cigarettes Sweet Caporal."**

### PERSONNEL.

M. R.-P. Walters, vice-président de l'Imperial Tobacco Company of Canada, et M. Donald D. Cameron, de la Dominion Securities Corporation, se sont embarqués mardi sur le "Royal George" pour un voyage en Europe.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Les affaires sont toujours très actives dans le commerce de l'épicerie en gros; en général, les prix se maintiennent très fermes.

Les sucres bruts sont cependant un peu meilleur marché, en raison des nouvelles cargaisons moins coûteuses et importantes qu'on a reçues ces jours derniers.

On ne prévoit pas encore de ralentissement dans le mouvement des affaires dont le volume n'a cessé d'augmenter, relativement à celui de la saison correspondante de l'année dernière, dans la plupart des maisons de gros.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac les 100 lbs. | 4.30 |
| Extra granulé, ball 5 x 20 100 lbs. | 4.40 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.70 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 4.90 |
| Extra ground, ½ bte 25 lb., 100 lb. | 5.10 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 3.95 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 3.90 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.50 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.70 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.05 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.15 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.50 |
| 2ème qualité, le quart | 26.50 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| Saindoux pur, en tinette | 0.15 |
| Saindoux pur, en seau | 3.10 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16¼ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16⅜ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16½ |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boite de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.05 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.40 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.00 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05¼ | 0.06 |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.06 | 0.07 |
| Tapioca flake " | 0.07½ | 0.08 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

Poisson salé.

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ | 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | |
|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 0.19 |

## THES

La situation demeure la même, sauf une légère amélioration dans la demande pour les thés verts Young Hyson.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.15 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.08 | 0.09 |
| Cannelle, moulue | " | 0.20 | 0.24 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.26 | 0.33 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.24 | 0.32 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.22 | 0.23 |
| Gingembre moulu | " | 0.20 | 0.30 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.04 | 0.05 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.90 |
| Mixed spices moulues | " | 0.18 | 0.22 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.23 | 0.27 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.16 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.21 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | | 0.00 | 3.10 |
| Orge mondé (pot), baril | | 0.00 | 6.30 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | | 0.06½ | 0.07 |
| Orge mondé (pearl), sac | | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes | minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 | lb. | 0.05 | 0.05½ |
| Pois cassés, le sac | | 0.04 | 0.04½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac | | 0.00 | 2.25 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité | lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | | 0.00 | 4.25 |

Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boîtes, 3 couronnes | lb. | 0.09¾ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12½ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |

| Raisins de Corinthe. | | Lb. |
|---|---|---|
| Corinthe Filiatras, en vrac | 0.06¼ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | 0.07¼ | 0.08½ |

| Raisins de Malaga. | | Lb. |
|---|---|---|
| Rideau | bte 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte 0.00 | 5.50 |

| | | Lb. |
|---|---|---|
| **Raisins Sultana.** | | |
| En vrac | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | | manquent |
| **Raisins de Valence.** | | Lb. |
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| **Raisins de Californie.** | | Lb. |
| Epépinés, paq. 1 lb., fancy | 0.00 | 0.08 |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | 0.00 | 0.07½ |
| **Noix et Amandes.** | | Lb. |
| Amandes Tarragone | 0.16 | 0.17 |
| Amandes Valence écalées | 0.37½ | 0.39 |
| Avelines | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | 0.13½ | 0.14½ |
| Noix de Bordeaux écalées | 0.27 | 0.28 |
| Noix du Brésil | 0.19 | 0.20 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | 0.17 | 0.18 |
| Noix Pécan cassées | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | 0.00 | 0.08½ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | 0.00 | 0.09½ |
| Peanuts non rôties, Coon | 0.00 | 0.07 |
| Peanuts rôties, Coon | 0.08¾ | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | 0.10¼ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | 0.11¼ | 0.11½ |
| Pruneaux 30/40 | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | Lb. |
| Abricots, boîte 25 lbs. | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boîte 25 lbs. | 0.00 | 0.09¾ |
| Poires, boîte 25 lbs. | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | Lb. |
| Citron | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes), | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can.. | 2 lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.32½ |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, | gal. | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, boîte | | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, btes | | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.27½ |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.77½ |
| Epinards imp. | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau, 5 | gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.00 | 1.25 |
| Pois Can. Early June | | 0.00 | 1.30 |
| Pois Sweet Wrinkled | | 0.00 | 1.45 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.75 |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. | | 0.00 | 1.00 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., | doz. | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, | gall. | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, ½ boite | | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.30 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.75 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.77½ |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges avec noyau, | 2 lbs. | 1.55 | 1.55½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.15 |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 2.12½ | 2.15 |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.97½ |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés, | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.40 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.35 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.45 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., 1 lb. | " | 6.10 | 6.20 |
| Homards, bte plate, ½ lb. | " | 3.05 | 3.10 |
| Homards, bte plate, 1 lb. | " | 6.40 | 6.50 |
| Huîtres (solid meat), 5 oz. | doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huîtres (solid meat), 10 oz., | doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huîtres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huîtres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin 1 lb., la doz. | | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb. | (manque) | |
| Royans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, cse | | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, ½ | | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs. | | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | doz. | 0.00 | 0.90 |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite plate, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.90 |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | doz. | (manque) | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

## HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 | |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01¾ | |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 | |
| Arcanson, lb. | | 0.03⅝ | 0.04½ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 | |
| Bois de campêche, pqt de ½ lb. | | 0.03¾ | |
| 100 lbs. | | 0.65 | |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 | 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 | 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | | |
| boites de 12 lbs. | " | 0.00 | 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 | 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 | 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 | 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 | 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 | 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 | |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 | |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 | |
| Gélatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 | 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 | 0.16 |
| Houblon pressé, | lb. | (manque) | |
| Lessive commune | doz. | 0.35 | |
| Lessive commune | grosse | 3.75 | |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 | 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 | |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 | 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ | 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02⅝ | 0.04 |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 | 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., | " | 0.01½ | 0.03 |
| Soda à pâte, 112 lbs. | | 0.00 | 2.00 |
| Soda à laver: | | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Soude caustique en mor. | lb. | 0.00 | 0.02½ |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01¾ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06½ | 0.07 |

### BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| B. Paraffine en vrac, boîte de 40 lbs.: | | | |
| 6 à la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

### PLATS EN BOIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

### CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

### BALAIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| A longs manches | 0.00 | 2.65 |
| Avec manches ordinaires | | La doz. |
| 2 cordes | 0.00 | 2.40 |
| 3 cordes | 0.00 | 2.50 |
| 4 cordes | 0.00 | 2.75 |
| 5 cordes | 0.00 | 3.50 |

Le papier manille, 13 x 17, est coté 20c.

### EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

| | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |

Epingles à ressort:

| | |
|---|---|
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

### PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

### MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

### SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

### GRAISSE A ROUES

On cote:

| | | |
|---|---|---|
| Graisse Impérial, en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.60 |

Graisse au mica.

| | | |
|---|---|---|
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) | doz. | 2.25 |

### HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:

| | | |
|---|---|---|
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

### HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz. |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 6.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.65 |

### HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 a $2.00.

Bouteilles carrees de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

### HUILE DE COTON

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.15 | 1.30 |

### HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c à 10c.

### VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"

| | | |
|---|---|---|
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 10.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

### BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 corde | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop), doz. | | 1.20 |

### HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

### GRAINS ET FARINES

#### Marché de Chicago

Les prix des diverses qualités de blé ont faibli un peu ces jours derniers. La baisse était d'environ ¾c à 1⅛c. Pour le mais, il y avait recul de ⅝c à 1⅛c et pour l'avoine de ⅝c à 1⅜c.

#### Marché de Montréal.

**Grains**

Il y a eu ces jours-ci une assez bonne demande pour l'orge et l'avoine du Manitoba de la part d'acheteurs européens pour l'expédition en juillet-août, mais les exportateurs n'ont pas pu conclure aucune affaire en raison de la rareté des navires océaniques pouvant transporter d'ici ce grain.

La demande a été assez considérable pour la graine de lin, mais les offres n'étaient pas assez avantageuses. L'activité des affaires sur l'avoine a été satisfaisante; la demande pour les lots de wagon se soutient bien; les ventes de No 2 de l'Ouest Canadien se sont effectuées à 42c, l'extra No 1 pour fromage s'est vendu de 41c à 41½c, le No 1 pour fourrage de 40c à 40½c par boisseau, ex-magasin.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Avoine C.W. No 2 | 0.00 | 0.42 |
| Avoine C.W. No 1 Ext.Feed | 0.00 | 0.41½ |
| Avoine C.W. No 3 | 0.40 | 0.40½ |
| Avoine Qué. et Ont. No 2 | manque | |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | 0.00 | 0.36 |
| Avoine Qué. et Ont. No 4 | manque | |
| Sarrasin (48 lbs.) | 0.54½ | 0.55½ |
| Blé-d'Inde séché au four | 0.00 | 0.72 |
| Blé-d'Inde jaune No 3 (Blé-d'Inde nouveau.) | 0.00 | 0.69 |
| Orge moulée | 0.55 | 0.56 |

#### Marché de Montréal

**Farines**

Nous cotons:

Pas d'amélioration au marché de l'exportation de la farine de blé, du printemps, la demande de tous côtés etant encore limitée; le marché reste très calme; il y a encore une bonne demande des acheteurs locaux et de l'intérieur du pays pour les premières et secondes patentes, et il se fait un certain nombre d'affaires à des prix fermes.

Les premières patentes se vendent à $5.60; les secondes à $5.10 le baril, en sacs.

Pas de changement au marché de la farine de blé d'hiver; la demande est soutenue, les prix sont fermes, les offres peu considérables; les patentes de choix se vendent à $5.50, les straight rollers à $5.10 le baril, en barils.

**Issues de blé et avoine roulée.**

Le ton du marché est plus fort pour les issues de blé; les prix se sont élevés de $1 par tonne. La demande continue à être bonne de tous côtés. Le son se vend à $19, les shorts à $21, les middlings à $24 la tonne, sacs compris.

Marché plus actif en ce qui concerne les moulées; les prix sont fermes; pur grain, $30 à $32; mélangées, $26 à $28 la tonne.

La demande pour l'avoine roulée est assez bonne; les prix sont soutenus; les ventes se concluent à $4.55 le baril, en barils, et à $2.15 le sac. Farine de maïs, marché calme et inchangé à $3.50 le baril, en baril, et à $1.65 par sac.

Nous cotons:

| Patentes du printemps: | | |
|---|---|---|
| Roya Household | 2 sacs | 5.60 |

**Conserves de fruits**

Bonne demande.

| Par doz., groupe No 1 | | No 2 |
|---|---|---|
| Ananas coupés en dés, | | |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 |
| Fortes a Boulanger: | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 |
| Patentes d'Hiver: | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 |
| A do | 2 sacs | 5.30 |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | 4.50 |
| Farine d'avoine: | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | 2.32 |
| Avoine roulée, baril | | 4.90 |
| Issues de blé: | | |
| Son Man., au char, tonne | | 19.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | 21.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | 27.00 | 28.00 |
| Moulée pure, au char | 32.00 | 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | 30.00 | 31.00 |

### FOIN PRESSE ET FOURRAGE

#### Marché de Montréal

Tendance à la hausse.

Nous cotons comme suit, au char:

| | | |
|---|---|---|
| Foin pressé No 1 | 12.00 | 13.00 |
| Foin pressé No 2 extra | 11.50 | 12.00 |
| Foin pressé No 2 bon | 9.50 | 10.00 |
| Foin pressé No 3 | 8.00 | 9.00 |
| Foin mélangé de trèfle | 8.00 | 9.00 |

### Marché anglais

### BEURRE

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 27 juin 1913:

Le marché, cette semaine, a été calme et les prix ne se sont, en général, pas modifiés. Le temps continue à être sec, les vents sont froids et violents, les pâturages sèchent rapidement, mais ceci ne semble pas exciter beaucoup d'enthousiasme parmi les acheteurs, les opinions parmi les marchands sont en général pessimistes; on s'attend à de très forts arrivages de Sibérie, ce qui aura pour effet de réduire les prix de toutes les espèces de beurre.

**Australien.** — Les arrivages qu'on peut considérer comme de choix se vendent dès qu'ils arrivent à des prix relativement bons, mais on éprouve encore beaucoup de difficulté à liquider les beurres de qualité secondaire, à cause de la concurrence des autres beurres étrangers de cette qualité.

Arrivages des colonies cette semaine: Par le vapeur 'Orsova", 4,000 boites de beurre Australien.

Par le vapeur "Marathon", 14,000 boites de beurre Australien.

**Danois.** — Les cotes sont inchangées, mais le marché est calme et dans certains centres on a baissé les prix de 1/- à 2/-.

**Sibérien.** — Le marché est nominalement inchangé, mais on accepte des réductions de 1/- et même de 2/- pour liquider des stocks. La fabrication continue à être très importante en Sibérie.

**Irlandais.** — Ce beurre est de bonne qualité en ce moment et rivalise avec tous les autres. La production en Irlande est cette année, dit-on, inférieure de 10/15% à celle de la dernière saison.

**Français.** — Il y a eu de bons arrivages dernièrement, particulièrement de qualités secondaires, qui ont donné grande satisfaction.

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Danois, haut choix | 120/0 à 121/0 |
| Sibérien, haut choix | 98/0 à 100/0 |
| Sibérien, bon à choix | 94/0 à 96/0 |
| Sibérien, confiserie | 88/0 à 92/0 |
| Français, haut choix | 110/0 à 114/0 |
| Français, bon à choix | 98/0 à 104/0 |
| Français, confiserie | 86/0 à 92/0 |
| Irlandais, crèmerie, salé | 110/0 à 112/0 |
| Irlandais, crèmerie, sans sel | 112/0 à 114/0 |
| Victorian, haut choix, salé | 106/0 à 108/0 |
| Victorian, choix, salé | 98/0 à 102/0 |
| Victorian, bon, salé | 94/ à 96/0 |
| Victorian, haut choix, sans sel | 108/0 à 110/0 |
| Victorian, choix, sans sel | 98/0 à 102/0 |
| Nouvelles Galles du Sud, haut choix, salé | 104/0 à 106/0 à 108/0 |
| Nouvelles Galles du Sud, choix, salé | 98/0 à 100/0 |
| Nouvelles Galles du Sud, bon, salé | 94/0 à 96/0 |
| Nouvelles Galles du Sud, haut choix, sans sel | 106/0 à 106/0 à 108/0 |
| Nouvelles Galles du Sud, choix, sans sel | 98/0 à 102/0 |
| Queensland, haut choix, salé | 104/0 à 106/0 |
| Queensland, choix, salé | 98/0 à 100/0 |
| Queensland, bon, salé | 94/0 à 96/0 |
| Queensland, haut choix, sans sel | 104/0 à 106/0 |
| Queensland, choix, sans sel | 96/0 à 100/0 |
| Nouvelle-Zélande | 114/0 à 116/0 |

Marché au Beurre de Témiscouata.

Vente tenue aux Trois-Pistoles le 7 juillet 1913: — Vendu à John Dalrymple & Son, Montréal, 850 boites de beurre à 25-1/16c la livre.

### FROMAGE.

#### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| Haut choix, de l'Ouest blanc | 13¼c à 13⅜c |
| Haut choix, de l'Ouest coloré | 13¼c à 13⅜c |
| Haut choix de l'Est, blanc | 13c à 13⅛c |
| Haut choix de l'Est, coloré | 13c à 13⅛c |

#### Prix vendants aux épiciers

| | |
|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | 17c |
| au morceau | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c à 28c |
| Fromage Oka | 23c |

### Marché anglais

### FROMAGE

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 27 juin 1913:

Le marché est plus calme et les prix se sont bien élevés au Canada; on dit que les Américains s'intéressent au fromag: Canadien, ce qui a déterminé une hausse des prix. Le marché local est calme.

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Canadien, vieux, blanc | 63/0 à 65/0 |
| Canadien, vieux, coloré | 61/0 à 63/0 |
| Canadien, nouveau, blanc | 61/0 à 62/0 |
| Canadien, nouveau, coloré | 61/0 à 62/0 |
| Nouvelle-Zélande, blanc | 63/0 à 64/0 |
| Nouvelle-Zélande, coloré | 61/0 à 62/0 |

### LES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de beurre du 27 juin 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gégant de la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec:

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix |
|---|---|---|---|
| 442 boites | No 1 | The Wm. Davies & Co., Ltd. | 26c |
| 409 boites | No 3 | Jas. Alexander, Ltd. | 23⅝c |
| 170 boites | Pasteurisé | Lovell & Christmas, Ltd. | 26⅛c |

Rapport de la vente de fromage du 26 juin 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix |
|---|---|---|---|
| | | Blanc. | |
| 1437 boites | No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12⅝c |
| 1052 boites | No 2 | G. D. Warrington | 12½c |
| 308 boites | No 3 | Jones, Grant & Lunham, Ltd. | 12 5/16c |
| | | Coloré. | |
| 174 boites | No 1 | A. W. Grant | 12⅝c |
| 367 boites | No 2 | Jones Grant & Lunham, Ltd. | 12½c |
| 237 boites | No 3 | Geo. Hodge & Son, Ltd. | 12 5/16c |

### OEUFS

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

#### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| No 1 | 24c |
| No 2 | 20c à 21c |
| Strictement frais, choisis | 27c |
| Strictement frais, en boites en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines | 30c |

#### Marché de Montréal

### BEURRE

| | |
|---|---|
| Crèmerie, 1er choix | 26c à 26¼c |
| Bon choix | 25½c à 25¾c |
| 2ème qualité | 24¾c à 25c |
| Beurre de laiterie | 22½c à 23½c |

### PEAUX VERTES

Très bonne demande.

| | |
|---|---|
| Boeuf inspecté | 13.50 |
| Veau | 19.00 |
| Agneau, chaque | 0.30 0.35 |

### LEGUMES

| | |
|---|---|
| Céleri, la douz. | 0.00 1.00 |
| Betteraves, le sac | 0.00 1.25 |
| Carottes, la poche | 0.00 2.50 |
| Oignons Egyptiens, crate | 0.00 2.50 |
| Navets, le sac | 0.00 2.50 |
| Panais, la poche | 0.00 1.00 |
| Patates, le sac de 90 lbs. | 0.00 0.70 |
| Persil, la doz. | 0.25 0.30 |
| 0.20 0.40 Poireaux, la douz. | |
| Raifort, la lb. | 0.40 0.45 |
| Salade de Montréal, doz. | 0.00 0.20 |
| Haricots verts, panier | 0.35 0.40 |
| Haricots jaunes, panier | 0.35 0.40 |

### FRUITS VERTS

| | |
|---|---|
| Bananes, régime | 2.00 2.50 |
| Jumbo | 0.00 2.75 |
| Citrons Messine (300e) | 0.00 6.00 |
| Oranges Valence No 420 | 0.00 6.00 |
| Pommes, panier | 0.00 2.50 |

Les fruits et légumes.

Renseignements fournis par MM. J. C. Houghton & Co., 1 Temple Court, Liverpool, juin 12, 1913.

Oranges, Valence. — La semaine que nous passons en revue ne comprend qu'une journée importante pour les ventes, les quantités offertes vendredi et lundi derniers ont été extrêmement faibles. Hier, cependant, il n'y avait pas moins de 17,480 caisses sur le marché, arrivées par le "Lugue" et le "Maria"; la condition des fruits était plutôt plus mauvaise qu'auparavant. Les prix étaient un peu plus élevés.

Naples. — Le premier chargement important s'est vendu hier et la demande a été considérable aux précédents prix.

Citrons, Sicile et Naples. — Une partie seulement de la cargaison du "Pontiac" était disponible mercredi, et bien que la demande continue à être bonne, les prix ont fléchi de 2 s. à 3 s. à cause de la forte cargaison du navire et d'autres qui vont arriver tout prochainement.

Pommes. — Le marché est dépourvu de pommes, mais on en attend une arrivée par un vapeur venant de Tasmanie.

Tomates, Valence. — Approvisionnements plus abondants. La demande continue à être active.

Oignons, Valencia Barbosa. — Les résultats sont très désappointants pour les expéditeurs. Les oignons d'Egypte continuent à se vendre à peu près aux mêmes prix.

Pommes de terre, Valence. — Un petit chargement s'en est bien vendu, hier.

Les bananes des Canaries se vendent très facilement de 7/6 à 11/ le régime.

# Table Alphabétique des Annonces


Assurance Mont-Royal .... 33

Baker & Co. (Walter)..... 16
Banque de Montréal..... 36
Banque d'Hochelaga..... 36
Banque Nationale..... 36
Banque Molson ..... 36
Banque Provinciale..... 36
Bélanger & Bélanger..... 35
Bowser, S F. & Co.. ..... 8
Bright Light Co ..... 35
British Colonial Fire Ass... 33
Brodie & Harvie..... 16

Canada Cement Co., Ltd... 49
Canada Starch Co. Ltd.... 4
Canada Life Assurance Co.. 33
Canadian Hardware Mfg... 43
Canadian Poster Co..... 13
Canadian Postum Cereal Co 31
Can. Shredded Wheat Co.. 6
Canadian Salt Co..... 9
Cane Wm. & Sons Co. Ltd.. 15
Chaput L. Fils & Cie..... 14
Charbonneau Elie..... 16
Church & Dwight..... 10
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33
Clark, Wm.. ..... 17
Chapin Stephens..... 40
Connors, Bros..... 18
Cottam Bart.... ..... 34
Couillard Auguste..... 34
Cowan & Co..... 7

Dalton Adding Machine Co. 6
Desmarteau Alex..... 35
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co..... 45
Douglas J. M. & Co... Couvert
Dupré P. W. L & Cie ..... 48

Ecole Commerciale Pratique 5
Esinhart & Evans..... 32

Federal Life Assurance Co. 32
Federated Trade Press.... 52
Fontaine Henri..... 34
Fortier Joseph..... 34

Gagnon, P.-A..... 34
Garand, Terroux & Cie.... 35
Gendron Mfg. Co..... 48
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18
Gillette Safety Rasor Co.. 39
Gonthier & Midgley..... 34
Grand Trunk Railway.... 10
Greening Wire Co..... 44
Gunn, Langlois & Cie..... 8

Hamilton Cotton Co..... 12
Hodgson Summer Co ..... 12
Hotel New Victoria,..... 34
Hutton Jas..... 40

International Stock Food Co. 9

Jonas & Co., Henri Couverture 2

Lacaille, Gendreau & Cie.. 16
Laporte, Martin & Cie, Limitée..... Couverture 3
La Prévoyance..... ..... 33
La Sauvegarde..... 32
Leslie & Co., A. C..... 40
Liverpool & London & Globe 32
Lufkin Rule Co..... 51

Maisonneuve Ville de Couvert
Marion & Marion..... 34
Martin-Senour..... 44
Mathieu (Cie J. L.)..... 10
Matthews-Laing Co..... 9
Maxwell & Sons (David) .. 51
McArthur, A..... 40
Metropolitan Life Ins. Co.. 32
McGill Cutlery Co..... 48
McLaren & Co.(D.K.) .... 12
Montbriand, L. R..... 34
Montreal-Canada Ass. Co.. 33
Montreal Dairy Co..... 11
Mooney Biscuit Mfg. Co.. 16
Morrow Screw, Ltd,, The John..... 54
Mott, John P., & Co..... 17

Nova Scotia Steel Co..... 36

O'Shea J. P ..... 40

Prêt Immobilier Limitée... 17
Prévoyants du Canada,(Les) 32
Prevost & Bédard..... 34

Quebec Steamship..... 36

Rich. & Ont. Nav. Co..... 34
Rolland & Fils, J. B..... 34

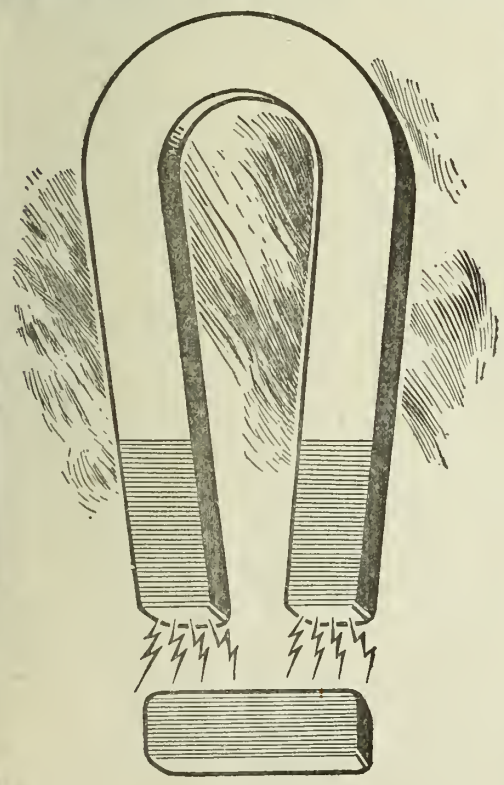
Shurley & Dietrich..... 50
Smart Mfg. Co. (The Jas).. 54
Société des Eaux Purgatives Riga..... 17
Stanley Rule & Level..... 48
Steel Trough & Machine Co. 48
St. Lawrence Sugar Co.... 10
Sun Life of Canada..... 33
Swifts Canadian Co..... 15

Taylor Forbes Co. Ltd..... 47
Tippet & Co., A. P..... 9

Union Mutual..... ..... 33
United Shoe Machinery Co. Ltd..... 53
Upton & Co. (The T.)..... 16

Western Ass. Co..... 32
Wilks & Burnett..... 34





# INSTANT POSTUM

Instant Postum est TRES Concentré. Ne le préparez pas trop fort. Cuillers, tasses et goûts ne sont pas partout et toujours les mêmes. Faites des essais jusqu'à ce que vous trouviez le dégré de concentration préféré.

## MODE D'EMPLOI

Nous recommandons de mettre dans une tasse une cuillerée à thé de Postum. Dans la tasse versez ensuite de l'eau bouillante ; remuez avec la cuiller jusqu'à complète dissolution. Puis à ce moment, **pas avant**, ajoutez de la crème et du sucre.

Tenez la boîte hermétiquement fermée pour que Postum ne s'agglomère pas. Avec le contenu de cette boîte on prépare de 45 à 50 tasses

Fabriqué par Canadian Postum Cereal Co., Ltd., Manufacturiers d'aliments purs, Windsor, Ont.

**METROPOLITAN**

**Life Assurance Co'y**

**:-: of New-York :-**

**(Compagnie à Fonds Social)**

Actif.....$397,965,341.31
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ..... $16,000,000.

Il y a plus de 532.000 Canadiens assurés dans la **METROPOLITAN.**

**WESTERN**
**ASSURANCE CO.**
INCORPOREE EN 1851

ACTIF, au-delà de - - $3,284,179.93

***Bureau Principal: TORONTO, Ont.***

Hon. Geo. A. Cox, Président.
W. R. Brock, Vice-Président.
W. B. Meikle, Gérant-Général.
C. C. Foster, Secrétaire.

**Succursale de Montréal :**
**61 RUE ST-PIERRE.**
Robt. Bickerdike, Gérant

**THE FEDERAL LIFE**
**ASSURANCE CO.**
Bureau-Chef : Hamilton Can.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS RÉALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25,555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

**Téléphone : Main 553**

**ESINHART & EVANS**

**Courtiers d'Assurance**

Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires.

Agents principaux pour :

**The Scottish Union & National Ins. Co.**
d'Edinbourg.

**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
MONTREAL.

# Assurances

## LES PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE-VIE.

(Suite)

Bien que les conditions ne soient pas propices ou que les bourrasques soient violentes, une compagnie d'assurance-vie bien dirigée continuera à prospérer. L'assurance-vie est indépendante, son existence ne dépend pas du flux continu des affaires nouvelles. Elle maintiendra sa vigueur, sa force jusqu'au bout, même si elle n'a pas à enregistrer sur ses livres de nouvelle police.

La présente situation monétaire, qui a gêné tant de personnes et qui a tant nui à la mise en valeur de nouvelles entreprises, a donné l'occasion à des capitalistes de placer avantageusement des fonds à des taux élevés d'intérêt. Cette circonstance aura des effets considérables sur la situation des compagnies d'assurance-vie et des porteurs de polices des dites compagnies.

L'organisation d'un bureau d'assurance-vie bien établi est trop profondément enracinée pour avoir quoi que ce soit à redouter de conditions même moins favorables que les conditions actuelles et selon toutes probabilités, on constatera que malgré les conditions financières, le total des affaires nouvelles enregistrées cette année aura été plus élevé que jamais au Canada.

Les officiers de compagnies d'assurance-vie reconnaissent tous que pendant l'année courante les affaires seront prospères.

## CANADA LIFE ASSURANCE CO.

Le poste de trésorier de la Canada Life Assurance Company, vacant depuis la mort de M. H.-L. Watt, sera occupé par M. E.-M. Saunders. C'est une heureuse nomination, car M. E.-M. Saunders est un banquier de grande expérience, qui, de plus, est fort au courant des conditions dans l'Ouest et c'est là une question fort importante pour la Canada Life.

M. Saunders a été élevé dans le métier. Dès 1886, il fit partie du personnel de la Banque Canadienne du Commerce et après 15 années de travail dans l'Est du Canada, il se rendit dans l'Ouest. Comme gérant de la succursale de la banque à Moosomin, Moose Jaw et Calgary, il obtint de très vifs succès. Il a eu l'occasion d'étudier l'Ouest, au point de vue financier et sur sa recommandation diverses succursales de la banque ont été ouvertes dans les provinces de la Prairie.

Il convient de féliciter la Canada Life

**ASSUREZ-VOUS**
**DANS**
**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses **Taux** sont aussi **avantageux** que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses **polices** sont plus **libérales** que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses **garanties** sont **supérieures** à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La **sagesse** et **l'expérience** de sa **direction** sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie **Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le **bénéfice des nôtres.**

**Siège Social : 7 Place d'Armes,**
MONTREAL

1836
THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE
INSURANCE COMPANY LIMITED

**Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréa**
**DIRECTEURS**
Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond Ecr

J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**
**Assurance Fonds de Pension**
**CAPITAL AUTORISE $500,000**
**Achetez des Parts des Prévoyants :**

Parce que c'est un placement sans pareil ;
Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente ;
Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.
Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $305,126.01.

**Bureau à Montréal :**
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**
**Bureau - Chef,**
**85, rue Dalhousie,**
**QUEBEC.**

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

FRED. E. RICHARDS, Président.

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

WALTER I. JOSEPH, Gérant.
151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

COMPAGNIE
**MONTREAL - CANADA**
D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE
Fondée en 1859
Téléphone Bell Main 5381

| | | |
|---|---|---|
| Actif | | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | | $344,126.76 |

Bureau - Chef :
No Rue St - Jacques, MONTREAL.
Ferd. Pagé, Gérant Provincial

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**
(Compagnie Indépendante (Incendie))
Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest
Coin St-François-Xavier, MONTREAL
RÔDOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général.

de s'être assuré les services de M. Saunders, car il va trouver une nouvelle sphère d'influencer et se rendre remarquablement utile dans cette compagnie progressive.

Sous la direction de M. Saunders la Compagnie devrait continuer à détenir son record unique depuis dix ans, c'est-à-dire à augmenter continuellement son taux d'intérêt. C'est là une des premières compagnies d'assurance du Dominion et elle fait aussi de nombreuses affaires en Angleterre.

## LA FAILLITE DE LA UNION LIFE INS. CO.

En vertu d'une entente avec le ministre des Finances, la puissante compagnie d'assurance la Métropolitaine de New-York, vient d'assumer les obligations que comportent toutes les polices d'assurance maintenant en vigueur, de la Union Life, de Toronto, qui est actuellement en liquidation. De ce fait, tous les assurés de cette dernière compagnie sont certains de ne rien perdre.

Si le métier de vendeur n'est pas facile, celui d'acheteur est loin d'être aisé.

**Sun Life of Canada**

Actif .....$ 49,605,616.49
Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la
**CANADA LIFE**
Devient une source de revenu.
Police No. 35,407 Montant $5,000
Age d'admission 35.
Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

| | | |
|---|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. | |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | | 198.00 |
| | $3,140.00 | $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**
Bureau Chef - TORONTO, Ont

La Compagnie d'Assurance
**MUTUELLE DU COMMERCE**
Contre l'Incendie
Actif excédant - - $550,000.00
DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Rdouard VII, Chap. 69.
*Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe*

Assurez vos Glaces Immédiatement dans
**La Prevoyance**
Capital $500,000.00

Aussi :—Accidents, Maladies, Vol, Garantie de Fidelité, Garantie de contrats. Responsabilité Patronale.

ASSURANCE D'AUTOMOBILES
Bureau Chef
160 rue St-Jacques, - Montréal
Tel. Main 1626

**BRITISH COLONIAL**
FIRE INSURANCE COMPANY
EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.
Capital autorisé, $2,000,000 Capital souscrit, $1.000,000
Dépôt au Gouvernement du Canada. Licenciée pour toutes les Provinces. Garantie des Assurés $507,359.01.
Agents demandés pour les districts non représentés.

President : Hon. C. E. DUBORD. Directeur et Secrétaire : THEODORE MEUNIER. Gérant : H. W. THOMSON.
Inspecteurs : B. A. CHARLEBOIS, Boîte Postale 208, Montréal, Qué. GAVIN BROWNE, Jr., 51 rue Yonge, Toronto, Ont. R. T. BROWN, Regina, Sask

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le Guide de l'Inventeur qui sera envoyé gratis.
MARION & MARION, 364 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
**Fabricant-Papetier**
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréal

**RICH. & ONT. NAV. CO.**
"DE NIAGARA A LA MER"
**Excursions de Vacances**

Quand vous ferez vos projets de voyage pendant les vacances cette année, n'oubliez pas une excursion à bord d un de nos magnifiques vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel de premier ordre.

Excursions à Niagara Falls, les Mille Iles, Québec historique et la superbe Riviere Saguenay.

Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.

*Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à*

**H. FOSTER CHAFFEE,**
GERANT DES PASSAGERS,
MONTREAL

**D. OLIVIER,**
AGENT DES BILLETS EN VILLE,
MONTREAL

Les clients apprécient un paquet bien enveloppé. C'est aussi vrai pour le citadin qui rapporte les marchandises chez lui, que pour le fermier qui les met au fond de sa charrette.

# Renseignements Commerciaux

### Dissolutions de sociétés.

Montréal—Epicerie Addington; Boyd and Taylor, banquiers; Desrosiers, Jos., et Quevillon, bois de charpente; Equitable Trust Co., nouvel enregistrement, agents financiers; S. B. Foote et Cie, éditeurs; La Corona Cigar Stands; North End Publishing Co., nouvel enregistrement; Pigeon et Genest, nouveautés; E. J. Roch et Boyer; Schluker et Chodaseh; D. Stober et Cie; White Bros.

Thetford Mines — Beliveau et Martel, bouchers.

Upton — N. O. Bergeron et Cie, N. O. Bergeron continuant sous la même raison sociale, peintres.

Montréal—Bessette et Duclos, grains; Dominion Leather Remnant Co.

### Curateurs.

Gracefield — J. E. Couture, Hull, à Royer et Boyer.

St-Léonard — Chagnon, Oscar, fait cession; J. H. O. Hébert et H. R. Dufresne, curateurs. Immeubles seront vendus par le shérif les 16 et 17 courants. Foin, etc.

### Fonds vendus.

Lennoxville — White et Wiggett à C. C. Chaddock, épicerie, ferronnerie, etc.

Les Chenaux — Gravel, Chas, à Arthur Ferland, épicerie, etc.

Montréal — Lavigne, Jos., actif vendu, nouveautés; Lemire, Wilfrid, actif vendu, tailleur.

St-Tite des Caps — Paré, Adolphe, à J. O. Simard, magasin général.

Bergerville — Fiset, Wilbrod, épicerie.

### Fonds à vendre.

Montréal — Rollands Furniture Co., actif à vendre.

Ste-Anne de la Pérade — Canadian Biscuit Co., Ltd. Vente d'immeubles par le shérif le 22 courant.

Trois-Pistoles — Belzil, Alexandre.

Baie St-Paul — Simard et Frère, actif à vendre le 11 courant par Bédard et Bélanger, Québec, magasin général.

Québec — Martel, J. B., & Cie, stock et livre de dettes à vendre le 15 courant, poterie, vaisselle, etc.

### Dommages.

Montréal — Canada Carpet Cleaning Co., endommagée par l'incendie; Dominion Park Co., Ltd., endommagée par l'incendie; G. Manforte, dommages par suite d'incendie, épicerie.

### Demande de cession.

Nicolet — Beauchemin, Edouard, nouveautés.

Charney — Chaudière Pulp and Lumber Co., incendie.

Montréal — Marine Laundry Co., incendie; Roberts Co., incendie, constructeurs.

### Changement d'adresse.

Sorel — Sorel Iron Works, Ltd., se transporte à Montréal.

### Nouveaux établissements.

Ayers Cliff — Burroughs Falls Park Co.

Lachine — Miller & Company, Ltd.

Montréal — Allen Mfg. Co.; Bourbeau & Girard, peintres; Dominion Jobbing Co.; Dominion Mechanic Works Co., Ltd.; Duchess Park Co., immeubles; F.

GEO. GONTHIER, Expert Comptable et Auditeur — H. E. MIDGLEY, Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519 — Adresse télégraphique "Gontley"

**LIVRES POUR LES DISTRIBUTIONS DE PRIX 1913**

Nous avons l'honneur d'annoncer que nous venons de recevoir un Nouvel Assortiment de **Livres** pour la **Distribution des Prix.** Cette dernière importation offre un ensemble complet d'ouvrages capable de répondre aux besoins de toutes les conditions de l'Enfance et de la Jeunesse Chrétienne. Nos séries sont de tout formats, depuis l'in-18 jusqu'au grand in-8, et sont toutes revêtues de la haute approbation des communautés ecclésiastiques.

**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. — Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 — MONTREAL

EUGENE PREVOST — RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 — MONTREAL.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
**54, 60, RUE NOTRE-DAME EST**
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, • MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

**ECLAIREZ**

Votre maison avec le merveilleux **White Flame Burner.** Ce bruleur donne à vos vieilles lampes et lanternes une lumière blanche brillante et douce à la fois, et supérieure à celle du gaz et de l'électricité. Sa lumière épargne la vue et rend la lecture et la couture agréables **Pas de Manteaux à Briser.** Fiable et économique. Satisfaction garantie. Fait les délices de tous ceux qui l'emploient. **Echantillon Complet Par la Poste à toute adresse, 35c ou 3 pour $1 00. Argent remboursé si non satisfait. Commandes par la Poste Expédiées Promptement. Priz Spéciaux en gros aux Marchands et Agents.**
**Bright Light Co., Merrickville, Ontario**

Durand & Fils, machines à coudre; Duval & Stanton, quincaillerie; Goldfine & Chananie, marchands en gros; Island Investment Co., Ltd.; La Compagnie du Boulevard Bourget; Langlois & Demers, matériaux de construction; Mathe & Morin, agents d'immeubles; St. Lawrence Investment & Trust Co.; Senécal & Sauvé, agents d'immeubles; Sterling Blend Tea Co., Ltd.; S. Tarrante & Co., coiffeurs; Valade & Valade; Vienna Skirts & Suits Mfg. Co.

Brome — D. C. Horner & Son, farine, grains, etc.

Montréal — Brilliant Cut Glass Co., Ltd.; British Watch Co.; Broadway Ladies Tailoring Co.; Canadian Box Lunch Co.; C. F. Clerc, encanteur et courtier; Equitable Investment Co., Ltd.; Eustache Décarie & Frère, agents d'immeubles; Gareau & Fortier, agents d'immeubles; General Interior Woodwork Co.; G. Lapointe & Cie, D.G.; Leduc & Lesage, man. d'eau de Javel; Leipsig Fur Co., fourrures en gros et en détail; Lyons Cut Rate Mail Order Department; Maison Stober; Maple Glen Reserve, manufacturiers; Martineau, Bisson & Laurence; Maron & Silverman, tailleurs pour dames; Miller Bros., vêtements d'enfants; Montreal Perfume Glass Co., manufacturiers; Montreal Photographic Finishing Co.; Moreau & Moreau, restaurant; Newman-Munderloch Clock Co. Ltd.; Savard & Lefebvre, agents d'immeubles; Stoviss Bros., fruits, etc.; Joseph Ward & Co., épiciers en gros, grains, etc.

Longueuil — South Shore Business College.

Victoriaville — Ouellet, J. F., se transporte à Thetford Mines, nouveautés.

### Nouveaux établissements.

Montréal — Duclos & Perras, grains; L. J. Dunbar & Co.; Ulric Genest, nouveautés pour hommes; Fancy Greenspoon, épicerie; Guarantee Clothing Store; Heller, Gariepy Broderick, Ltd.; Labbé & Co., agents; J. V. S. Pelletier & Cie, modes, etc.; P. Pigeon, nouveautés pour hommes; J. H. Richardson & Co., agents financiers et d'immeubles; Royal Sweeping Powder Co.; St. Cunegonde Shoe Store, chaussures; St. Lawrence Dressing Co., manufacturiers de cirages; Tivoli Amusement Co., vues animées.

St-Lambert — Jos. Beauchamp, confiserie.

### Cessions.

Maisonneuve — Maranda, J. O., à A. Desmarteau, épicerie et boucherie.

Montréal — Eagle Mattress Mfg. and Furniture Co.; Gallo, Jos., à Chartrand et Turgeon, confiserie, etc.

East Broughton — Cliche, Nap., J. P. E. Gagnon, curateur, restaurant.

### Dissolutions de sociétés.

Montréal — Canadian Novelties and Importing Co. of Canada; Duquette & Cie; Imperial Cut Glass Co.; St. Henry Shoe Store; Main Jobbing and Mfg. Co.; nouvelle raison sociale: Goldfine et Chanaine, nouveautés en gros; Sydney et Cie; Sylvester et Buchanan, manufacturiers; Vienna Skirts and Suit Mfg. Co.

Québec — Martin, J. A., Joe Martin continue seul sous la même raison sociale, manufacture de chaussures.

### Actifs vendus.

Montréal—Charles Elevator Co., Ltd.; Duchesne, Alexandre; Richmond, John, épicerie.

Wottòn — La Compagnie Vilandre Ltée, magasin général.

## ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT A TROIS-RIVIERES

### Contrats de mariage

Eugène Carbonneau à Alice Fréchette, Yamachiche; Jules Marchand à Caroline Cossette, Trois-Rivières.

### Donation

Vve Aimé Godin à Henri Godin, Trois-Rivières.

### Echanges

Laurentide Co. Ltd. à Corporation Grand'Mère, Grand'Mère; Ernest Poirier à Dame Maxime Gélinas, Grand-Mère.

### Obligations

Wilfrid Sawyer à Azarias Ricard, Grand'Mère; Atchez Coutu à Rév. F. X. Lizée, Trois-Rivières; Victor Lampron à Adolphe Houde, Shawinigan Falls; Philias Charest à David Grégoire, Shawinigan Falls; Omer Levasseur à Edouard Chatillon, Shawinigan Falls; Jos. Pelletier à Edouard Chatillon, Shawinigan Falls; Dame Phi. Lachance à Cie d'Imprimerie et d'Immeubles, Shawinigan Falls.

### Ventes

B. Jos. Létourneau à A. Colin et J. A. Desliens, Grand'Mère; Laurentide Co. Ltd. à Sam. Pétrin, Grand'Mère; Jos. Lespérance à Dame Willie Richard, Baie Shawinigan; Elie Grenier à Alfred Blais, Baie Shawinigan.

### Cession

R. P. Grant à St. Maurice Lumber Co., Petites Forges.

## LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

Résultat de la vente de fromage du 3 juillet, au Board of Trade, par M. Auguste Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| **Blanc.** | | | |
| 1019 boites | No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 13¼c |
| 1357 boites | No 2 | Lovell & Christmas, Ltd. | 13⅛c |
| 809 boites | No 3 | Geo. Hodge & Son, Ltd. | 13c |
| **Coloré.** | | | |
| 235 boites | No 1 | A. W. Grant | 13¼c |
| 430 boites | No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 13-3/16c |
| 144 boites | No 3 | Jones-Grant-Lunham | 13-1/16c |

Rapport de la vente de beurre du 4 juillet 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 522 boites | No 1 | The Wm. Davies Co., Ltd. | 25¾c |
| 122 boites | No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 25¼c (refusé) |
| 161 boites | Pasteurisé | A. W. Grant | 26c |

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2117e livraison (28 juin 1913). — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — La soie des toiles d'araignées, par Marie Deniker.— Ce qu'on peut appeler une balance de précision, par Pierre de Mériel. — Un corsaire de 13 ans, par Charles Géniaux. — La culture et le jardinage automobiles, par Daniel Bellet.

Abonnements—France: Un an, 20 fr.; Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr.; Six mois, 11 fr.

Le numéro: 40 centimes

**Librairie Hachette et Cie, 79, boulevard St-Germain, Paris.**

## LA LOI LACOMBE

| Employés | Employeurs |
|---|---|
| Hind Edward Stanty | C. P. R. |
| H. P. Déry | Lévy Tremblay |
| J. Ethier | M. Préard |
| H. Foster | C. P. R. |
| J. A. Laplante | Sheddens Forward. Co. |
| Oscar Leduc | Jos. Barbe |
| Raoul Lupien | F. X. St-Charles |
| Jos. McDuff | D. Roy |
| Nicholas Peter | George Peter |
| H. Pigeon | M. Brouillette |
| Raymond | Prudential Ins. of America |
| David Raymond | Divers Patrons |
| Alpide Rho | Chs. Rho |

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé.....$16,000,000.00**
**Fonds de Réserve..... 16,000,000.00**
**Profits non Partagés..... 802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D. Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales. C. Sweeny, Surint des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint des Succ. de la Province d'Ontario; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street Chicago, Spokane.

Terre-Neuve: St John's Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | | |
|---|---|---|
| **Capital** | - - | **$2,000,000** |
| **Réserve** | - - | **1,400,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

**RUE BOUDREAU,**

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

INCORPOREE EN 1855

**Bureau Principal, MONTREAL.**

| | |
|---|---|
| **CAPITAL PAYÉ** | **$4,700,000** |
| **FONDS DE RÉSERVE** | **4,700,000** |

**JAMES ELLIOT, Cérant-Général**
**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :**

| | | |
|---|---|---|
| Arthabasha | Rue Sainte-Catherine | Richmond |
| Bedford | Avenues du Parc | Roberval |
| Cowansville | et Georges-Emile | Sorel |
| Chicoutimi | Maisonneuve— | Saint-Césaire |
| Drummondville | Market and Harbour- | Sainte-Flavie Station |
| Fraserville et Rivière | Côte des Neiges— | Saint-Ours, Qué. |
| du Loup Station | Côte St-Paul | Sainte-Thérèse de |
| Knowlton | Boulevard St-Laurent | Blainville |
| Lachine Locks | Saint-Henri— | Victoriaville |
| Montréal-Rue St- | Pierreville | Ville St-Pierre |
| Jacques | Québec | Waterloo |
| | | Berlin, Ont. |

**85 Succursales dans tout le Canada.**

**Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres circulaires pour voyageurs.**

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hauts Fonrncaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 $1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAFORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien, Vice-Président : M. W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley, Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-President "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A. Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs :** Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**50 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis: New-York, Boston Buffalo, Chicago, Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.**

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 17, 31 juillet à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

**DE QUEBEC A NEW-YORK**

Par la fameuse rivière Saguenay en faisant escale à Gaspé, Charlottetown et Halifax. Vapeur "Trinidad" 2600 tonnes, quitte Québec à 8 hrs p.m. les 11 et 25 de juillet, le 8 et le 22 d'août.

**ALLEZ AUX BERMUDES**

**Le Steamer "Bermudian,"** à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs. a m. les 19 et 30 Juillet, et tous les dix jours dans la suite Siguaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre. **Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.**

**ANTILLES**

**Le nouveau steamer "Guiana"** et autres steamers, quittent New-York les 12 et 26 Juillet, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade, Demerara

Pour renseignement complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G Brock & Co., 221 rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000 Capital payé $4,000,000**
**Réserve 3.000,000 Total de l'Actif au-delà de $30 000,000**

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillancourt, Président; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart, A. A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Asssistant-Gérant; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal (coin St-Denis) | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière) | St-Edouard | Quartier Emard |
| Rue Ste-Catherine, Est | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest. |
| RueSte-Catherine, centre | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Hochelaga | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| Longue Pointe | Villeray | Quartier St-Denis |
| Maisonneuve | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| | Viauville (près Montréal | Outremont |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jacques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan, P.Q. |
| Fournier, Ont. | Québec, P. Q | St-Jerome, P. Q |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q | St-Lambert, P Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P. Q. | St-Pierre Man. |
| Lachine, P. Q. | Sherbrooke, P. Q. | St-Valérien de |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Shefford, P. Q. |
| L'Assomption, P. Q. | Ste-Geneviève de | Trois-Rivières, P Q. |
| Longueuil, P.Q. | Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Louiseville, P.Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| | | Winnipeg, Man. |

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète des traites sur les pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

REVUE DE LA SEMAINE.

## REVUE DE LA SEMAINE.

### Calendrier financier.

Mardi, 15. — Dividendes trimestriels payables:

Actions — Bell Tel. Co. of Can.; Dominion Teleg. Co.; Dom. Textile Co., priv.; Guarantee Co. of North America; Mexican L. & P. Co.; Montreal Teleg. Co.; New Brunswick Tel. Co.; N. S. Steel & C. Co., com. et priv.; Tuckett Tobacco Co., priv.

Mercredi, 16. — Dividende trimestriel payable:

Action — St. John Ry. Co.

Vendredi, 18. — Dividende trimestriel payable:

Action — Maple Leaf Milling Co., priv.

### L'émission d'obligations de la Dominion Canners.

Le produit de la récente émission de cette compagnie est destinée à l'indemniser de ses dépenses portées au compte du capital. Avec l'émission de $1,000,000, dont $750,000 ont été offerts à Londres, et la balance prise au Canada, le total des obligations que la compagnie Dominion Canners est autorisée à émettre atteint son maximum — $2,500,000. Mais un montant de $502,580 de ces obligations a déjà été racheté et annulé. L'hypothèque est maintenant une hypothèque fermée à $1,997,500, dont il faut déduire $15,000 qui ont été versés au fonds d'amortissement le 1er avril dernier.

D'après le dernier prospectus, publié récemment par la compagnie, celle-ci possède 54 manufactures de conserves, dont la reproduction représente plus de 80 pour cent de la production totale des conserves de fruits et de légumes du Canada.

* * *

L'assemblée annuelle de la Compagnie des Tramways de Montréal aura lieu en notre ville, le mardi 5 août, à midi. Les livres seront fermés du 16 juillet au 4 août, ces deux jours inclus.

### L'émission du Pacifique Canadien.

Il est probable que le Gouvernement Fédéral agréera à la demande présentée au mois d'août dernier par le Pacifique Canadien pour être autorisé à faire une nouvelle émission de $60,000,000 d'actions ordinaires. Cette demande faite il y a onze mois n'a pas été retirée. La conpagnie n'a pas exercé de pression à ce sujet, l'an dernier, à cause de l'opposition qu'on lui faisait dans l'Ouest. Au lieu de cela, elle a recouru à l'expédient d'une émission d'actions au montant de $60,000,000 à la place d'obligations différées, à raison de $175 par action. Elle y a été autorisée à sa dernière assemblée annuelle, qui a eu lieu le 2 octobre dernier.

La compagnie ne désire pas épuiser cette méthode d'augmentation de son capital-actions sans obtenir la sanction du gouvernement. Elle s'appuie pour la justification de cette sanction sur le fait qu'elle poursuit maintenant un programme d'amélioration à sa ligne principale et à ses terminus, comprenant un tunnel à travers les montagnes Selkirk, dont la construction coûtera $100,000,000. On affirme aussi que plusieurs ministres approuvent la demande de la compagnie en autorisation d'une émission de $60,000,000 de nouvelles actions ordinaires. La dernière émission a été faite à $175, et l'on dit que si la demande de la compagnie est accordée, la nouvelle émission sera faite au même prix.

### L'industrie sidérurgique en notre pays.

Une quantité considérable de fer provenant de Buffalo est offerte sur le marché de Toronto à environ $18.50 la tonne, et les prix à Montréal sur rails sont de $19.50 à $20.00. Cela force les producteurs canadiens à se plier à ces prix, ce qu'ils hésitent à faire. Néanmoins, il est probable que tous les fours canadiens opèrent à leur pleine capacité, car la consommation du fer est toujours forte au Canada. Un seul four canadien aurait été éteint: c'est celui de 300 tonnes par jour de la Canada Iron Corporation, situé à Midland. La compagnie a jugé que, maintenant que les prix sont si bas, le moment est bien choisi pour réparer ce four. En attendant, son four de 150 tonnes fonctionn toujours. Le fer anglais et écossais se vend à quai à des prix un peu plus élevés que le fer canadien, ces prix atteignant 22½ dans certains cas. Toutefois, on en achète très peu. Les affaires sont inactives en ce moment, les consommateurs pensant que les prix peuvent encore baisser pour se mettre au niveau de ceux du marché des Etats-Unis.

* * *

On s'attend d'un jour à l'autre à la nouvelle d'une nouvelle émission d'actions de la Laurentide Company. Cette émission sera de $2,400,000, ce qui fera que le rapport du nouveau stock à l'ancien sera de 1 à 3; elle sera offerte au pair aux actionnaires.

* * *

La Royal Securities Corporation vient d'acheter, en compte commun avec la maison Lee, Higginson & Cie, de Boston, $500,000 d'obligations à 6 pour cent sur première hypothèque de la Canadian Car and Foundry Company, Limited. Aucune offre publique des obligations ne sera faite, la nouvelle émission ayant été placée ferme à Londres.

On n'a pas annoncé les conditions de la transaction, mais on croit savoir que la Canadian Car and Foundry Company a obtenu un très bon prix pour cette émission. Le montant de cette émission servira à payer les frais de la construction de l'usine de la Compagnie à Fort Williams.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote Au 2 juillet | Dernière cote Au 9 juillet |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 225 | 230 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | ..... | 122 |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100 00 | 14% | 258½ | 259 |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5 941,455 | 100 00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4 700,000 | 4,700,000 | 100 00 | 11% | 193½ | 193½ |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 188 | 134 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400.000 | 100 00 | 10% | ..... | 187 |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076.095 | 100.00 | 8% | 136¼ | 138¼ |
| Banque Canadienne du Commerce | 15.000 000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 202 | 201 |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 215 | 215 |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | 154 | 152 |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | 207 |
| Banque Impériale du Canada | 6,000.000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320.439 | ..... | 100 00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 215 | 214½ |
| Duluth S.S & A Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100 00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 123 | 122½ |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100 00 | 5% | 66 | 65⅞ |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500 000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100 00 | 7% | ..... | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500 000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | 88 |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100 00 | 4% | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway) | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | ..... | 56 |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 11 | 10½ |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 85½ | 83¾ |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 135 | 136 |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | 93¼ |
| do do do (Préférentielles) | 2.825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19.503,000 | 100.00 | 6% | 102½ | 102 |
| do do do (Préférentielles) | 3.000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 190 | 195 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500.000 | ..... | 100.00 | 8% | 65 | 65 |
| do do do (Préférentielles) | 5 000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | 109 | ..... |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | 27¼ | 27 |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000 000 | 100.00 | 7% | 90 | 90 |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 41 | 41 |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 46⅛ | 41 |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 79¾ | 79 |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100 00 | 8% | 127¾ | 120 |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | 57 | 57½ |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | 98 | 99 |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 70 | 71½ |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 112 | 109 |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100 00 | 7% | ..... | ..... |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | 53½ | 53 |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | ..... |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 142 | 141 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | ..... | 76 |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 65 | 65½ |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 211 | 208¾ |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | ..... | 141 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 150 | 150 |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 107¼ | 106¾ |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 124 | 123 |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 3.40 | 3.35 |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 210.700 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | 7 |

# Il y a bien plus que le profit dans la vente d'un Gillette

Il fut un temps où plus d'un marchand ne jugeait une vente que par le profit immédiat.

Une vente honnête, avec un bénéfice satisfaisant est toujours *bonne*.

La vente d'un article qui plaît au client plus qu'il ne s'y attendait, cela est encore *meilleur* car au profit s'ajoute sa clientèle.

Mais la *meilleure* vente de toutes, c'est celle qui, de plus, ramène régulièrement à votre magasin le client.

*C'est la vente d'un Rasoir de Sûreté Gillette.*

Le Rasoir de Sûreté GILLETTE plaît certainement à ses acheteurs, car il leur permet de se raser plus vite, plus proprement, d'une manière plus agréable qu'ils ne l'auraient jamais pensé. Il leur plaît tant qu'ils le recommandent à leurs amis et par suite vous assurent encore plus d'affaires. C'est à vous que revient, dans une certaine mesure, le crédit de la satisfaction que leur donne le rasoir et vous gagnez leur clientèle.

Mieux que cela, *chaque vente de GILLETTE commence une annuité pour vous*, car toute personne achetant un rasoir reviendra vous trouver pour se procurer des lames. Chaque fois qu'elle entre chez vous, vous avez une occasion de lui vendre peut-être pour un montant plusieurs fois supérieur, d'autres spécialités, que celui de la vente des lames et vous vous créez des relations encore plus étroites avec elle.

Ce sont là quelques-unes des raisons, grâce auxquelles le marchand clairvoyant et prévoyant comprend bien vite quel est le rasoir qu'il lui est le plus avantageux de tenir pour s'assurer une clientèle permanente et lui donner constamment satisfaction.

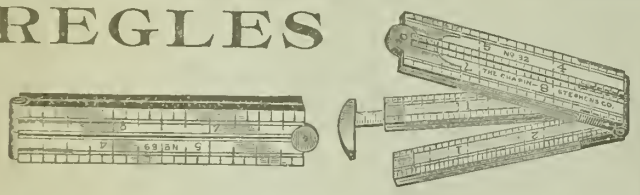
## The Gillette Safety Razor Company of Canada, Limited.

**Bureaux et Manufacture : Le Nouvel Edifice Gillette, Montréal.**

Importateurs de
Glaces Epaisses
VERRE A VITRES,
VERRE CATHEDRALE uni et gravé,
VERRE BRUT (cast)
Rayé,
Armé,
etc.
Manufacturiers de
MIRROIRS,
VITRES PLOMBEES,
VITRES ORNEMENTEES,
GLACES BISEAUTEES,
DESSUS DE MEUBLES, etc.
J. P. O'SHEA & Cie.
Tel. Bell, EST 430 et 3751
COIN PERREAULT & STE-AGATHE,
MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées
"Queen's Head"!
Le type du genre depuis un demi-siècle.
Jamais égalées comme qualité.
A. C. LESLIE & CO., LIMITED.
MONTREAL

Feutre et Papier
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 plts
Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser
Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer
Papier d'Emballage Brun et Manille.
Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"
Alex. McArthur & Co., Limited
82 RUE McGILL, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan
Moulin papier, Joliette Qué.

REGLES

Plus de 200 Styles.
La meilleure qualité.

THE CHAPIN-STEPHENS CO.
UNION FACTORY
PINE MEADOW, CONN., E. U. A.
SMITH HDWE. CO., LTD. Agts., MONTREAL, CANADA.

HOTEL ST-REMI
E. CROFF, Prop.
PRICE MILL, - Co. MATANE.
Installation moderne, Prix modérés.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED
Sheffield, Ang.
Evitez les imitations de notre
COUTELLERIE,
en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.
REGISTERED TRADE MARK
GRANTED 1682
Seuls Agents pour le Canada:
JAMES HUTTON & CO., Montréal.

Il n'y a pas de commerce productif sans publicité. Quand la publicité ne "rend pas", c'est qu'elle est mal faite.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## FAITES DE VOTRE MAGASIN LE BUREAU D'INFORMATIONS POUR LA PEINTURE

Dans la plupart des grands magasins et des entreprises commerciales, il y a un service des réclamations. C'est l'affaire des gens polis et très patients qui forment le personnel de ce bureau d'expliquer et d'arranger les choses. C'est l'affaire des gens chargés de ce service d'arriver à ce que la personne qui arrive au magasin irritée s'en retourne satisfaite.

Cela rapporte. La satisfaction d'un client, c'est la meilleure publicité pour un magasin. Des clients satisfaits ont autant d'influence pour amener de la nouvelle clientèle que tout autre moyen de publicité. Et un client mécontent constitue une pierre d'achoppement dans la grande campagne menée pour attirer une clientèle. Cela est aussi vrai pour la vente de la peinture que pour n'importe quelle autre affaire. Ceci est en particulier vrai dans les petites localités où tout le monde se connait.

Dans le commerce de la peinture, comme ailleurs, prévenir vaut mieux que guérir. Un peu de perspicacité et de prudence vaut mieux, pour se créer une bonne clientèle, qu'un service salarié des réclamations.. C'est pour cela que le marchand de peinture a tant d'intérêt, quand il fait une vente de peinture, à prévoir ce qui s'en suivra, et de s'arranger de façon à ce que cette vente lui permette d'en faire d'autres. Car, il faut bien s'en souvenir constamment, chaque vente n'est pas séparée et distincte; toute la série se tient bien ensemble, chaque vente bien faite en amène une autre.

Avec les peintres professionnels, il n'est pas nécessaire d'user de précautions. Le professionnel connaît son affaire. Mais une forte proportion de peinture prête à employer, vendue dans les magasins de quincaillerie, est vendue à des amateurs, qui sentent le besoin de la peinture, mais qui aiment mieux travailler eux-mêmes que de débourser pour payer le travail d'un autre.

Quand il s'agit de cette classe de clients, ce n'est pas une précaution suffisante que de tenir une peinture toute prête à employer d'une marque dont l'excellence est prouvée. La peinture de première qualité ne donnera pas toujours satisfaction quand elle sera employée par des mains inexpérimentées. La peinture qui permettra à un homme d'expérience de faire un travail de premier ordre peut très bien ne donner que des résultats tout à fait médiocres quand c'est un amateur qui s'en sert. Le marchand qui ne compte que sur l'excellence de sa marque de peinture toute préparée pour faire des affaires, ferait bien mieux d'ouvrir tout de suite un bureau des réclamations; ce ne sont pas les affaires de ce genre qui lui feront défaut.

Les marchands de peinture avisés se rendent bien compte de cela. C'est pourquoi ils consacrent plus spécialement leur attention aux clients qui ne sont que des peintres-amateurs.

Un peintre-amateur, c'est là une véritable curiosité psychologique. Il ne connaît autant dire rien en fait de peinture, mais il se laisserait pendre plutôt que d'avouer son ignorance à celui qui s'y connait. C'est pourquoi il aime mieux se taire et marcher à tâtons, faire une travail d'une valeur médiocre que de demander franchement au marchand de lui donner les conseils, les renseignements dont il ne peut manifestement pas se passer, et que le marchand est en mesure de lui fournir.

Il en résulte que c'est au marchand qu'il revient de prendre l'initiative. Il n'a pas à avoir peur d'offenser son client. 99 fois sur 100 l'acheteur de peinture attend impatiemment qu'il trouve quelqu'un qui le renseigne, a condition toutefois qu'il ne soit pas obligé d'avancer son ignorance.

Par exemple, combien de débutants ont jamais pensé à enlever la vieille couche de peinture avant d'appliquer la nouvelle? Pas un sur vingt, et pourtant quand la nouvelle couche commence à se craqueler, le peintre-amateur ne pense jamais que cela est de sa faute. C'est à votre marque qu'on s'en prend. Combien d'amateurs, arrêtés dans leur travail par une averse, hésitent à se remettre à l'ouvrage sans attendre que la surface se soit un peu séchée. Pas un sur vingt, et pourtant quand des gercures commencent à se former, on s'écrie immédiatement que la peinture de Blank ne vaut absolument rien, et les voisins, quand ils sortent pour aller acheter de la peinture, ont bien soin d'aller en chercher ailleurs qu'au magasin Blank. C'est là deux des nombreux points sur lesquels un marchand peut avec tact attirer l'attention de son client et lui donner de très utiles renseignements. Presque toujours il connaît personnellement son acheteur. D'haitude il a vu la maison ou la grange où la peinture doit être employée. On lui donne à peu près les mesures qui lui permettent d'estimer la quantité de peinture nécessaire. C'est bien facile pour lui de poser avec un peu de tact des questions et de suggérer des idées à son client. Il vaut mieux passer cinq ou dix minutes à donner des renseignements, avant que l'amatur ne se mette au travail, que de perdre une heure ou deux à fournir des explications après le travail fait et mal fait.

Bien mieux encore, le marchand qui a le sens des affaires se mettra à la disposition de l'acheteur. Il a le téléphone dans son magasin. "Appelez-moi chaque fois que vous vous sentirez le besoin de mes conseils"., c'est là une parole qu'il ne faut pas hésiter à prononcer. Cela ne prend qu'une minute de dire au client, à la sortie du magasin: "Si quelque chose vous embarrasse, nous sommes toujours ici". Il est même bon, si on le juge nécessaire, de rendre visite au client dans la maison où il fait ses travaux de peinture et de donner sur les lieux mêmes quelques conseils. Il se peut que cela coûte quelques centins de s'y rendre en automobile, à bicyclette ou par les chars, il se peut que votre temps soit précieux; mais l'annonce que vous donne un ouvrage bien réussi, cela vaut aussi une belle somme d'argent.

Il est douteux qu'aucun genre de marchandises soit jugé autant d'après les résultats qu'on en obtient que l'est la peinture. Un ouvrage bien exécuté est une bonne annonce à la fois pour la marque et pour le marchand; un ouvrage mal fait, c'est une bien mauvaise annonce. Les résultats ne dépendent pas seulement de la marque; l'expérience, l'habileté avec laquelle est appliquée la peinture comptent pour beaucoup. N'importe quel homme intelligent, ayant de la bonne peinture et de bons renseignements, peut faire un bon travail de peinture dans sa maison. C'est avec de bons renseignements que le marchand paie pour obtenir une bonne annonce et non une mauvaise.

### Le bureau privé

Presque tous les gens d'affaires atten-

dent avec quelque impatience le moment ou ils pourront s'asseoir dans un bureau privé et diriger leurs affaires derriere un guichet grillage.

En general, le magasin de détail ne veut pas etre gere de cette façon.

Les gens qui frequentent votre magasin aiment à vous voir et ils aiment a acheter plus ou moins du patron lui-même.

## UNE EXPOSITION DE QUINCAILLERIE POUR LA VILLE D'OTTAWA

La Canadian Hardware Manufacturers Exhibitors' Association tiendra à Ottawa, du 16 au 21 février prochain, la plus belle exposition d'articles manufacturés de quincaillerie et de tous autres articles tenus par les marchands de fer, qui ait eu lieu encore à une convention du commerce.

On a dans ce but choisi la ville d'Ottawa afin que le théâtre de l'exposition fut assez rapproché de la province de Québec pour induire les marchands de cette région à prendre part à l'exposition.

Les exposants ont pris des mesures pour assurer le confort des marchands qui visiteront les exhibits, et ces dispositions méritent d'être mentionnées. Un convoi spécial sera retenu pour transporter les visiteurs et des arrangements particuliers, seront faits pour l'accommodation aux hôtels à Ottawa. Le prix du billet de chemin de fer pour l'aller et le retour depuis Montreal, comprenant cinq jours d hôtel, soit au Château Laurier ou au New-Russell, est fixé à $8.35. Ce taux spécial comporte la location d'une chambre dans l'un de ces deux grands hôtels. Si l'on désire s'assurer une baignoire, il suffira de payer 50 cents par jour en plus. On ne pourra toutefois profiter de ces avantages qu'après avoir fait des arrangements préalables avec le secrétaire. La Section des Marchands de Fer de la Province de Québec, de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Incorporée, se propose de retenir un convoi spécial devant quitter Montréal, le lundi, 16 février 1914, alors qu'on se sera assuré un contingent d'au moins 100 personnes désirant faire le voyage. Ceci semble déjà pratiquement assuré, attendu qu'un grand nombre de marchands de fer ont déjà manifesté l'intention d'aller visiter l'exposition à Ottawa.

Il nous semble inutile d'insister sur les avantages qu'offrent ces expositions périodiques du commerce. Le grand nombre de personnes qui les visitent prouve suffisamment le grand intérêt qu'elles provoquent et le bien qu'on en retire à différents points de vue. Outre la découverte de divers articles jusque-là inconnus, les marchands ont l'avantage de faire connaissance avec les têtes dirigeantes des grandes maisons industrielles du pays, ce qui leur est très précieux lorsqu'ils sont appelés à faire affaires avec ces maisons.

Les marchands de la campagne qui désirent des renseignements complémentaires au sujet de cette prochaine exposition de quincaillerie à Ottawa, pourront s'adresser au "Prix Courant", où nous nous empresserons de répondre à leurs requêtes.

Nous publions dans cette même édition les plans de l'édifice où aura lieu l'exposition. Le corps principal de cet édifice mesure 240 pieds de longueur par 150 pieds de largeur, et l'aile attenante, 125 pieds par 40 pieds. Il y a là une très belle salle de réunions où seront tenues celles de l'Association des Quincailliers. Au premier étage de l'édifice de l'exposition on servira des repas tous les jours et, pendant ces repas, des orateurs distingués porteront la parole.

Deux soirs de la semaine, les exposants feront réception aux visiteurs et, un autre soir, les inviteront tous au théâtre. Toutes ces attractions seront offertes par les manufacturiers qui invitent cordialement tous les marchands à y prendre part.

En somme, ceux qui se rendront à Ottawa peuvent être assurés de faire un voyage à la fois utile et agréable.

On compte sur la présence des dames tant à l'exposition qu'à la convention, du fait que les accommodations aux hôtels permettront de les recevoir en grand nombre; aussi, le comité de réception verra-t-il à ce qu'elles ne manquent de rien.


## SAVEZ-VOUS OU ACHETER CE DONT VOUS AVEZ BESOIN?

Il ne se passe guère de semaine sans que plusieurs abonnés ne nous demandent où ils peuvent se procurer quelque article dont ils ont besoin et qu'ils ne savent où acheter.

Comme nous l'avons maintes fois répété, **Le Prix Courant** " est entièrement à la disposition de ses abonnés pour tous les services qu'il peut leur rendre.

Rien ne nous est plus agréable que de leur faciliter les affaires, aussi nous empressons-nous de répondre gratuitement à toute demande de ce genre.

Nos abonnés qui auraient besoin d'un renseignement à ce sujet n'ont qu'**à Détacher le Coupon ci-dessous, le remplir et nous l'envoyer.**

## LE PRIX COURANT, 80, Rue St-Denis

**MONTREAL**

LE PRIX COURANT
80, RUE ST-DENIS,
MONTREAL

**Service des Abonnés**

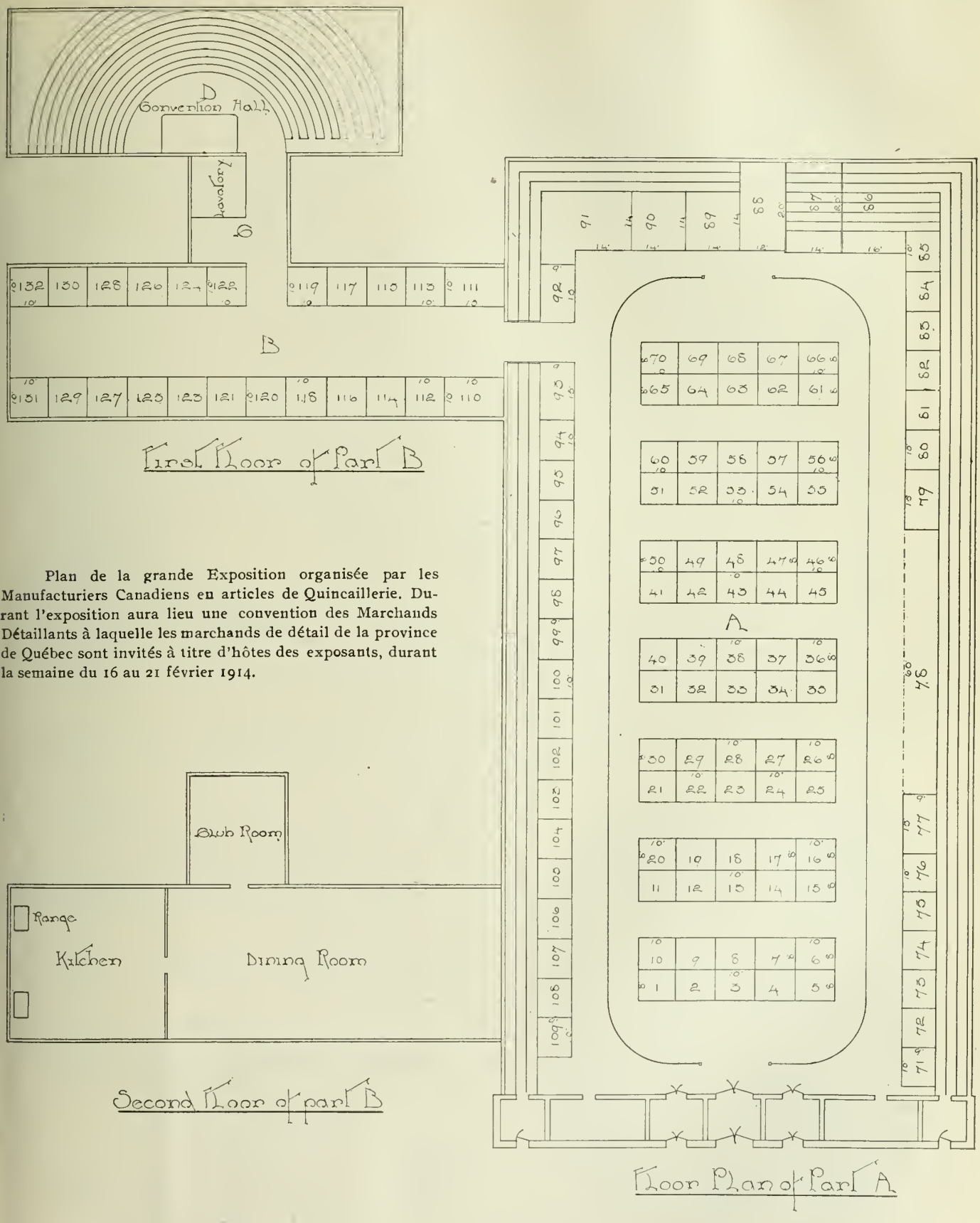
DATE _____ 1913

VEUILLEZ ME DIRE OU JE PUIS ACHETER _____

_____

_____

NOM _____ ADRESSE _____




First Floor of Part B

Second Floor of part B

Floor Plan of Part A

**Plan de la grande Exposition organisée par les Manufacturiers Canadiens en articles de Quincaillerie. Durant l'exposition aura lieu une convention des Marchands Détaillants à laquelle les marchands de détail de la province de Québec sont invités à titre d'hôtes des exposants, durant la semaine du 16 au 21 février 1914.**

CANADIAN HARDWARE MANUFACTURERS EXHIBITION
ONTARIO.- QUEBEC.- RETAIL HARDWARE CONVENTION
OTTAWA - FEB. 16-21 - 1914

# Le Grand "P" est pour la PEINTURE
## Le Petit "P" pour le PROFIT

et la hauteur relative des deux lettres représente la valeur relative de la peinture et du profit pour votre commerce, M. le Marchand.

La peinture que vous vendez a une importance beaucoup plus grande pour votre succès que le profit qu'elle vous rapporte. Le profit fait à perte de clientèle a tôt fait de ruiner un commerce—chaque vente doit représenter une grande valeur et donner de la satisfaction.

C'est la qualité que votre client demande—et vous ne serez jamais à même de faire un profit sur la peinture, après la première vente, si la qualité de cette peinture ne ramène pas l'acheteur au magasin. Les ventes isolées n'établissent jamais un commerce de peinture ayant quelque valeur. Ce sont les commandes renouvelées qui vous rapportent du profit.

**Les Peintures Martin-Senour**—ligne complète de peintures pour tous les usages—sont celles qui ramènent au magasin les acheteurs, leurs amis et leurs voisins. Elles procurent aussi de bons profits. Alors, à quoi bon gaspiller du temps avec des peintures de qualité inférieure ?

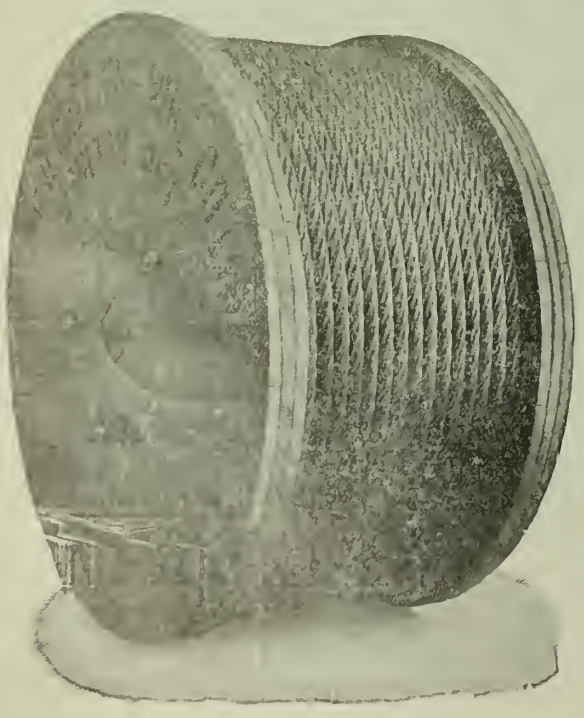
**Ecrivez aujourd'hui au sujet de l'agence et commencez à faire du profit sur les peintures qui provoquent des ordres de renouvellement.**

**The MARTIN--SENOUR Co. Limited.**

**Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures.**

**MONTREAL. TORONTO. CHICAGO.**

# CABLE METALLIQUE pour Fourches à Foin.



**Plus flexible. Dure plus longtemps.**

**Et est meilleur marché que le chanvre de Manille.**

Commandez en un rouleau d'échantillon et vous augmenterez le volume de vos affaires sur la Corde pour les Fourches à Foin.

Câble Métallique pour traîner les machines à battre, pour les déménagements, etc. ,

Nous manufacturons toutes espèces de câble métallique servant a toutes fins.

**Accessoires pour Câbles Métalliques.**

**Graisse pour les Câbles Métalliques.**

## THE B. GREENING WIRE CO., LIMITED

**HAMILTON, ONT. MONTREAL, P. Q.**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

Depuis la dernière huitaine, il ne s'est rien produit de nouveau dans le commerce de ferronnerie en gros; la satisfaction est générale en ce qui concerne le mouvement des affaires, les prix restent fermes et on ne prévoit pas qu'il y ait de modifications importantes d'ici à la fin de la saison d'été. Le volume des affaires continue à être plus considérable que les années précédentes.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 10% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 10%.

**Tuyaux de renvoi en font et accessoires**

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: I c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

IC. 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

| | | |
|---|---|---|
| 72 x 30 gauge 24, 100 lbs. | | 8.50 |
| 72 x 30 gauge 26, 100 lbs. | | 9.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons prix de liste:

100 pieds 6.00

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

**Feuilles:**

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals Best | Best | Queens Comet | Head | Fleur de Lis |
|---|---|---|---|---|---|
| 28 G | 4.50 | 3.95 | 4.50 | | 4.25 |
| 26 G | 4.30 | 3.50 | 4.30 | | 4.00 |
| 22 à 24 G | 3.85 | 3.45 | 3.85 | | 3.50 |
| 16-20 | 3.75 | 3.20 | 3.75 | | 3.40 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

### Apollo

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.


# Une Bonne Publicité

**Des Etalages attrayants aux vitrines constituent la publicité la meilleur marché et la meilleure pour le Détaillant. Faites inscrire votre nom sur la Liste des Marchands du Dominion, en nous envoyant la date à laquelle vous pensez installer votre scène de Chasse d'automme.**

**Assurez-vous d'avoir un assortiment complet de**

**CARTOUCHES** **"DOMINION"**

**Avant de placer cet article d'annonce qui attirera de la Clientèle.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. = = Montréal, Canada**

**Dépt. 821.**

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.
Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅝ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.
Boulons à machine, ⅝ pce et au-dessous 60c.
Ball 100 lbs. 11.20
Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.
Boulons à lisse, ⅝ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.
Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

### Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

### Crampes à clôtures

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

### Broches pour poulaillers

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ⅝ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

### Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.40; No 14, $2.45, et No 15, $2.55. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

### Plaques d'acier

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

### Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

### Broquettes

| | |
|---|---|
| Pour boîtes à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boîtes à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

### Clous de broche

Nous cotons: $2.40 prix de base, f.o.b., Montréal.

### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

### Clous à cheval

Nous cotons par boite: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | | |
|---|---|---|
| Neverslip crampons, ⅝ le cent | | 3.80 |
| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril. 10c à 25c extra par baril.

### Chaînes en fer

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |

### Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

### Fanaux

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

### Tordeuses à linge

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

### Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

### Plomb de chasse

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

### Antimoine

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

### Fonte

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 25.50 |
| Clarence No 3 | 24.50 |

### Fer en barre

Plus ferme.
Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.15 |
| Fer forgé | base 100 lbs. | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | 2.40 |
| Fer pour fers à cheval | base 100 lbs. | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 | base | 2.25 |

### Acier en barre

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux | base 100 lbs. | 0.00 2.25 |
| Acier à rivets | base 100 lbs. | 2.10 2.25 |
| Acier à lisse | base 100 lbs. | 0.00 2.25 |
| Acier à bandage | base 100 lbs. | 0.00 2.25 |
| Acier à machine | base 100 lbs. | 0.00 2.25 |
| Acier à pince | base 100 lbs. | 0.00 2.95 |
| Acier à ressorts | base 100 lbs. | 2.75 3.10 |

### Cuivre en lingots

Le marché est fort.
Nous cotons $17.50 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

### Etain en lingots

Nous cotons: $52.00 à $52.50 les 100 livres.
Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

### Plomb en lingots

Plus fort.
Nous cotons: $5.25 à $5.50.

### Zinc en lingots

La demande est faible.
Nous cotons: $7.00 à $7.25 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

### Huile de lin

Forte demande et prix fermes.
Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 63c, huile crue 60c.

### Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:
Huile extra raffinée 70c

### Essence de térébenthine

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

### Blanc de plomb

| Forte demande. | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

### Pitch

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

### Peintures préparées

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boîtes de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

### Verres à Vitres

Les prix sont très fermes.
Le marché Belge augmente continuellement ses prix.
Nous cotons: Star, au-dessous de 26 onces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, 3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, 3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.
Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

### Vert de Paris pur

| Forte demande. | | |
|---|---|---|
| Barils à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20¼ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boîtes de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boîtes de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boîtes papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boîtes fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

### Câbles et cordages

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

### Papiers de Construction

| Très ferme. Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

### Charnières (couplets) No 840

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

Nos 800 et 838

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

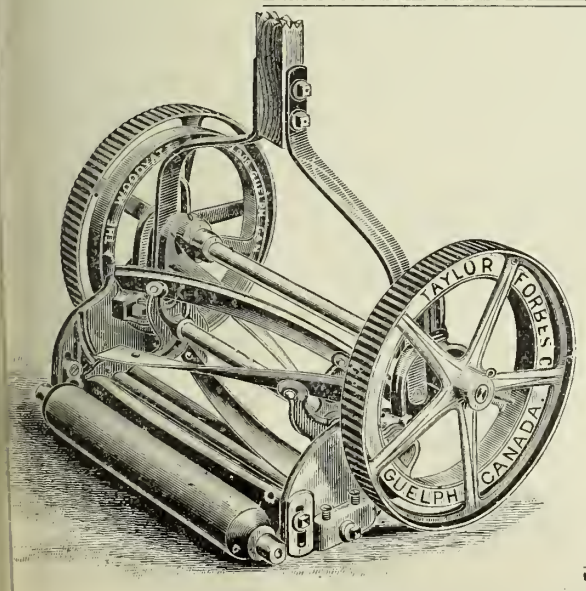
## FERRAILLES

| | La lb. | |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | La tonne | |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | La lb. | |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

## PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |

**Ne faites d'économie qu'à bon escient. Tout le monde peut faire des économies, mais en faire sans nuire aux recettes exige un certain jugement.**


# La qualité procure la clientèle

La faucheuse **"WOODYATT"** pour pelouse est sans peine la plus populaire faucheuse de haute qualité qui soit sur le marché Canadien—elle est munie de couteaux en acier trempé à l'huile—a un cylindre à quatre lames—une roue motrice de 10½". Les coussinets sont très longs et ajustables—un système de boîtes à herbes y est adjoint.

Si votre marchand en gros ne tient pas ces faucheuses, écrivez-nous directement.

**Taylor - Forbes Company, Ltd.**
246 RUE CRAIG OUEST, MONTREAL.

**TAYLOR - FORBES COMPANY, Ltd.**
Bureau-chef et usines, - - GUELPH, Ont.

## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques

Décharge puissante Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

**ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.**

**McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montréal**

## Un bon vendeur pendant toute l'année ! !

**est à votre portée. Saisissez cette occasion d'emmagasiner**

## Le Cabinet Hygiénique "Tweed"

**Cela vous donnera des résultats surprenants.**

Fond et dessus en acier galvanisé du calibre 20 ; très solide, de bonne durée, attrayant, garanti absolument hygiénique et donner satisfaction à quiconque s'en sert ou argent rendu. Le seul cabinet avec couvercle se fermant en dedans

Des procédés tout nouveaux et une machinerie spéciale nous permettent de fabriquer ces cabinets de qualité supérieure à un prix très réduit.

Nous vous aiderons à commencer vos affaires en vous envoyant des circulaires, des arguments, des instructions complètes et une vignette pour publicité locale.

Grand assortiment disponible ; nous pouvons expédier rapidement. Songez à profiter des affaires d'automne.

**Ecrivez pour avoir un Catalogue.**

**STEEL TROUGH AND MACHINE CO., LIMITED.**

**TWEED - - - ONTARIO**

TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.

MANUFACTURIERS DE

**Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.**

Exigez toujours la Marque de Commerce **"GENDRON."**

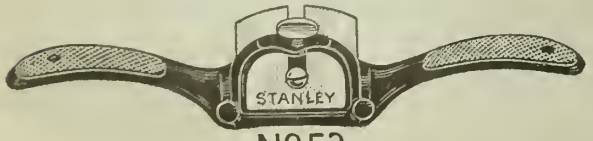
**DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.**

**THE GENDRON MFG. CO., Ltd,**

**TORONTO, Canada.**

No 51

No 52




No 53

## Stanley Tools

Nous ne montrons ici que quelques-uns des nombreux modèles de rabots [Spoke Shaves] que nous manufacturons. Dans chaque cas, les couteaux sont faits d'un acier de haute qualité. Les poignées sont peintes au japan et, dans chacune, il y a une ouverture qui permet de pendre l'outil lorsqu'on ne s'en sert pas.

Tous les numéros ci-contre et les autres sont maintenant fabriqués dans nos usines canadiennes.

**Demandez notre Catalogue contenant les descriptions complètes.**

**STANLEY RULE & LEVEL CO.**
**NEW BRITAIN, CONN. U.S.A.**

**EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS. CITEZ "LE PRIX COURANT"**

# LA CONSTRUCTION

Récapitulation pour le mois de juin 1913: Nouveaux permis, 306; total: $2,-031,975.

Permis de réparer, 98; total, $246,449.

Durant la semaine terminée le 5 juillet 1913, la ville a émis 69 permis de construire au coût total de $305,790 pour les nouvelles constructions, et de $176,-515 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails pour les permis en-dessous de $1,000.

| Quartiers:— | Coût. |
|---|---|
| Notre-Dame de Grâces | $ 57,340 |
| St-Denis | 15,450 |
| St-Henri | 300 |
| Laurier | 19,400 |
| Emard | 13,450 |
| Delorimier | 15,700 |
| Hochelaga | 9,800 |
| Bordeaux | 3,500 |
| Mont-Royal | 1,800 |
| St-Jacques | 480 |
| St-Antoine | 8,000 |
| St-André | 900 |
| Ste-Anne | 1,900 |
| Ste-Cunégonde | 100 |
| St-Jean-Baptiste | 136,500 |
| St-Joseph | 6,000 |
| St-Laurent | 5,200 |
| St-Georges | 17,000 |
| Papineau | 12,750 |
| St-Gabriel | 360 |
| Ouest | 156,000 |
| Duvernay | 25 |
| St-Louis | 50 |
| Rosemont | 300 |
| Total | $482,305 |

Rue Girouard, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Théo. Campagna, 841 Sherbrooke Ouest.

Rue Berri, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,100. Propriétaire, Mme Wm. Howard, 1790A Delaroche.

Avenue Clifton, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $5,000. Propriétaire, C. Lewis, 20 Boulevard Monk.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, O. St-Denis, 2079 St-André.

Rue Marlowe, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $7,000. Propriétaire, Fred. Demers, 288 Marlowe.

Boulevard Gouin, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $3,500. Propriétaire, A. DeRousselle, 1928 Boulevard Gouin.

Rue Oxford, quartier Notre-Dame de Grâces; 4 maisons, 12 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $10,000. Propriétaire, L. P. Forest, 847 Boulevard St-Joseph.

Rue Sanguinet, quartier St-Laurent; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, H. Germain, 3265 Alice.

Avenue Larin, quartier St-Joseph; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, Malone Moulding and Framing Co., 65 avenue Victoria.

Avenue Valois, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,800. Propriétaire, Ismaël Perron, 120 avenue Valois.

Rue Delaroche, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, P. Létourneau, 277 Delaroche.

Avenue Régent, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, J. L. Rankin, 177 Mansfield.

Rue Baby, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, A. Courcelles, 17 avenue Laurier.

Rue Des Erables, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e clas-

LES personnes qui achètent le Ciment "Canada" chez vous sont de celles dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme, est à n'en pas douter, un homme éclairé, progressif et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

LE CIMENT CANADA

est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant le Ciment "Canada", vous pouvez attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront leur ciment de vous, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière

Canada Cement Company Limited

Bureaux des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.

No. 44
Scies à dos convexe.

# GODENDARDS

## A DENTS DE LANCE PERFECTIONNEES

### Reconnus Les Meilleurs

La supériorité de ces scies provient de l'emploi de l'Acier à Rasoir, notre propriété personnelle, et de notre prooédé secret de trempe.

Les "Godendards" Maple Leaf ont un tranchant plus vif, qui dure plus longtemps que tout autre obtenu par tout procédé de trempe ordinaire. Si vous en doutez prenez deux scies—une "Maple Leaf" et une scie d'une autre fabrication, faites-en l'essai dans les mêmes conditions. Quand l'épreuve sera terminée, vous serez convaincu que nos avancés sont parfaitement fondés. Chaque scie Maple Leaf est absolument garantie. **C'est maintenant le moment de placer vos commandes pour les "Godendards" MAPLE LEAF.** Exiger cette marque à la prochaine commande. Nous fabriquons aussi des Scies à ruban, circulaires, à bardeaux, concaves, à rainures, à onglet, "Gang", à chariot, à glace, égoïnes, scies à montures (buck), de boucher, à émonder, ainsi que tous les accessoires. Nous avons en magasin un grand assortiment de scies pour l'Ouest Canadien à notre succursale de Vancouver.

Demandez par lettre nos listes de prix et catalogues.

## Shurly - Dietrich Co. Limited.

GALT, - Ontario.

— ET —

1642, Rue Pandora,
Vancouver, C. A.

No. 55
Scies à dos d oit aminci.

se; coût prob., $3,200. Propriétaire, O. Perreault, 1087 Dorion.

Rue Cuvillier, quartier Hochelaga; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,500. Propriétaire, Aug. Gauvin, 132 Cuvillier.

Avenue Marcil, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., $4,500. Propriétaire, H. Mallett, 1063 Mont-Royal Ouest.

Rue St-Dominique, quartier Laurier; 7 maisons, 21 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $18,000. Propriétaire, Denis Magnan, 2816 St-Dominique.

Boulevard Monk, quartier Emard; 1 maison, 1 salle de vues animées, 1 étage, 2e classe; coût prob., $12,000. Propriétaire, Bourdeau et W. Pepin, 167 Hadley.

Rue Henri Julien, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,800. Propriétaire, Mme A. Leduc, 360 Hôtel de Ville.

Avenue Hôtel de Ville, quartier St-Jean-Baptiste; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, Moses Waxman, 540A Sanguinet.

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,500. Propriétaire, Mme L. Gervais, 2221 Bordeaux.

Rue du Havre, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, Léon Martel, 360 du Havre.

Rue Visitation, quartier Papineau; 1 maison, 1 magasin, 3 étages, 2e classe; coût prob., $4,700. Propriétaire, Racette Ç Frères, 121 Panet.

Rue King Edward, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $3,500. Propriétaire, John Irvine, 19 Quesnel.

Avenue Clifton, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Louis C. Tarlton, 393 avenue Wiseman.

Rue Sherbrooke Ouest, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 magasin, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, A. D. Quintin, 760 Ontario Est.

Rue Delorimier, près Mont-Royal, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, J. O. Proulx, 99 St-Jacques.

Rue St-Sacrement, quartier Ouest; 1 maison, 1 édifice civique, 4 étages, 1ère classe; coût prob., $150,000. Propriétaire, Robt. Reford Co., Ltd.

Rue North Cliffe, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Adrien Grégoire, 500 Garnier.

Rue Des Erables, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. O. Proulx, 99 St-Jacques.

Rue Peel, quartier St-Georges, 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob., $7,000. Propriétaire, Duncan McIntyre, 366 Peel.

Rue Drolet, quartier St-Denis; rép., 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,700. Propriétaire, G. Fiarita, 752 Drolet.

Rues Rachel et Drolet, quartier Saint-Jean-Baptiste; rép., 1 maison, 1 église, 1 étage, 1ère classe; coût prob., 130,000. Propriétaire, Fabriqué St-Jean-Baptiste, 761 avenue Henri Julien.

Rue Visitation, quartier Papineau; rép., 1 maison, 1 logement, 4 étages, 3e classe; coût prob., $3,500. Propriétaire, Rév. Pères Oblats, rue Visitation.

Rue McCord, quartier Ste-Anne; rép., 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Rév. Soeurs de la Congrégation Notre-Dame, 1010 Sherbrooke Ouest.

Avenue Lakeview, quartier Mont-Royal; rép., 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,800. Propriétaire, J. M. Miller, 50 Royal Ins. Bldg.

Rue Peel, quartier St-Georges; rép., 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., $10,000. Propriétaire, Sam. Ogulnik, 350 Ste-Catherine Ouest.

Rue Ste-Catherine Est, quartier Papineau; rép., 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob., $4,400. Propriétaire, Reliable House Furnishing Co., 1004 Ste-Catherine Est.

Rue St-Sacrement, quartier Ouest; rép., 1 maison, 4 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, Burnett & Co., 12 St-Sacrement.

Rue De Fleurimont, quartier St-Denis; rép., 1 maison, 2 magasins, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, Jos. Marin, 1875 St-Denis.

Rue Bleury, quartier St-Laurent; rép., 1 maison, 2 magasins, 1 étage, 3e classe; coût prob., $3,200. Propriétaire, James Robinson, 184 McGill.

Rue Peel, quartier St-Antoine; rép., 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., $8,000. Propriétaire, Duncan McIntyre, 366 Peel.


# La Baratte "Favorite" de MAXWELL

Est connue et en usage depuis bientôt vingt ans et elle a donné une si complète satisfaction qu'il se vend annuellement plus de barattes "Favorite" que de barattes de toutes les autres marques combinées

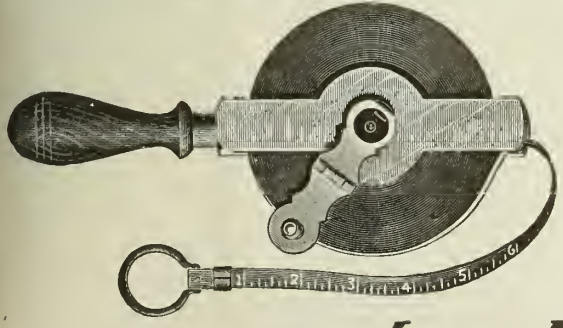
Le baril est fait du meilleur chêne importé, fini naturel, avec cercles en aluminium-argent. Coussinets à billes d'une grandeur exceptionnelle, facile à actionner et durable. La gravure fait voir la commodité de l'actionnement à la main et au pied combinés, la légèreté et la force du support en fer, à levier simple ou à arc.

Vous êtes désavantagé vis-à vis des autres marchands si vous ne vendez pas la "**Favorite**" de **MAXWELL.**

**DAVID MAXWELL & SONS,**

ST-MARY'S, ONT.

**AGENCE A MONTREAL - - 446-448 RUE ST-PAUL**



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tont votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

# Ventes par les Shérifs

DU 12 AU 19 JUILLET.

**District de Beauharnois.**

Hyman Drapkin vs Dame Annie Goldstein.

La moitié sud-ouest du lot No 87, de la paroisse de St-Timothée.

Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Timothée, district de Beauharnois, le 18 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.

**District de Montmagny.**

Dlle Elise Caron vs Napoléon Bernier.

Un terrain situé en la 2ième concession de la paroisse du Cap St-Ignace, connu et désigné sous le No 454 du cadastre officiel de la paroisse de Saint-Ignace, avec les bâtisses dessus construites et bâtisse servant comme moulin à farine, avec tous ses accessoires, bluteaux, moulanges, etc., circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Cap St-Ignace, le 15 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.

**District de Montréal.**

Max Gross et al. vs. Lazarus Millman.

1° Un emplacement composé de la presque totalité du lot de terre connu et désigné sous le numéro 616 des plan et livre de renvoi officiels du quartier St-Laurent, de la cité de Montréal, moins la partie de front de tel lot qui a été expropriée pour l'élargissement du boulevard St-Laurent.

2° Un autre emplacement composé de la presque totalité du lot de terre connu et désigné sous le No 615 des plan et livre de renvoi officiels du dit quartier St-Laurent, de la cité de Montréal.

Vente au bureau du shérif, le 17 juillet 1913, à 3 hrs. p.m.

**District de St-Hyacinthe.**

Albert Arsenault vs Joseph Emile Robichaud.

Un emplacement connu comme étant le No 16 de la subdivision officielle du lot originaire No 1089, avec les bâtisses dessus construites, y compris les machines, machineries et accessoires et le moteur électrique y installés, ainsi que l'outillage nécessaire à l'exploitation de la manufacture.

Vente au bureau du shérif, le mardi 15 juillet 1913, à 2 hrs. a.m.

C. A. Turcot vs Hosanna Quiently.

Un emplacement sis au village de St-Liboire, connu et désigné aux plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de St-Liboire, sous le No 303, avec une maison et autres dépendances.

2° Une terre située en la paroisse de St-Judes, sur le rang Fleury, connue et désignée aux plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse, sous le No 60.

Vente le 15 juillet 1913, à 10 hrs a.m., à la porte de l'église de St-Liboire, pour le premier lot, et le 16 juillet, à 10 hrs. a.m., à la porte de l'église de la paroisse de St-Judes.

**District de Trois-Rivières.**

J. Alfred Savoie et Alcide Savoie vs Oscar Chagnon.

1° Un terrain ou emplacement situé dans le village de St-Léonard, faisant partie du lot No 52 du cadastre officiel du comté de Nicolet, pour la paroisse de St-Léonard, avec une maison et autres dépendances dessus.

2° Une terre située à Saint-Léonard d'Aston, avec une maison, grange et autres bâtisses dessus construites, désignée comme étant la moitié sud-est et longitudinale du lot No 336 du cadastre officiel pour la paroisse de Ste-Monique.

2° Une autre terre située en la paroisse de Ste-Perpétue, dans le rang Sincennes, désignée comme étant le No 1-82 du susdit cadastre pour la paroisse de Ste-Perpétue.

4° Une terre située en la paroisse de St-Winceslas, connue et désignée comme faisant partie du côté sud-ouest du No 170 aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre d'enregistrement du comté de Nicolet, avec maison et autres bâtisses dessus érigées.

5° Une portion de terre désignée comme étant le résidu sud-ouest du No 170 du cadastre officiel du comté de Nicolet.

6° Un terrain situé dans le village de St-Léonard susdit, faisant partie du lot No 53 du cadastre officiel du comté de Nicolet, pour la paroisse de St-Léonard, avec les bâtisses.

Vente comme suit: les immeubles en 1er, 2ème et 6ème lieu désignés, à la porte de l'église de la paroisse de St-Léonard, le 16 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.; l'immeuble en 3ème lieu désigné, à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Perpétue, le même jour à 2 hrs p.m., et les immeubles en 4ème et 5ème lieu désignés, à la porte de l'église de la paroisse de St-Winceslas à 10 hrs. a.m.


# Le Progrès des Affaires grâce à l'Efficacité de la Presse Commerciale.

Sera le principal sujet traité en Amérique à la plus importante assemblée de journalistes et de publicistes techniques, commerciaux et autres. Aucun commerçant actif, aucun gérant de ventes, aucun agent de publicité, aucun éditeur de journal commercial, aucun publiciste ne peut négliger d'assister à la

**Huitième Convention Annuelle de la Federation des Associations de la Presse Commerciale des Etats-Unis à l'Hotel Astor, New-York, les 18, 19 et 20 Septembre 1913.**

On tiendra deux séances par jour. Il y aura des banquets de rédacteurs, d'agents de circulation, d'agents de publicité et de publicistes, présidés par des personnes compétentes. La plupart des principaux éditeurs, gérants d'affaires, acheteurs et vendeurs de publicité, et des autorités en fait de méthodes modernes de commerce y prendront part. Dans l'après-midi du Vendredi 19 Septembre, il y aura un mass-meeting ; des professionnels et des représentants de maisons de commerce y prendront la parole, et y traiteront des sujets tout-à-fait d'actualité pour les journalistes, publicistes et annonceurs. Des invités distingués et des orateurs compétents assisteront au banquet annuel, qui sera une cérémonie mémorable. Peu importe le genre de vos relations avec le domaine du journal commercial ; si vous portez intérêt à l'idée de promouvoir vos affaires en vous servant de l'efficacité de la presse commerciale, si vous avez confiance dans les journaux d'affaires pour gens d'affaires, vous serez le bienvenu à toutes les séances.

Ou peut obtenir tous renseignements du **COMITE D'ORGANISATION**.
Wm. V. Ukers, Président, 79, Wall Street, New-York.

## The Federation of Trade Press Associations in the United States.

Président, H. M. SWETLAND. New-York.
Secrétaire-Trésorier, EDWIN C. JOHNSTON. New-York.
Vice-Président, E. C. HOLE. Chicago.

USMC

# Nous Pouvons Tout Fournir Depuis une Broquette Jusqu'à un Outillage Complet de Manufacture.

Si vous avez besoin de quelque chose, écrivez-nous.

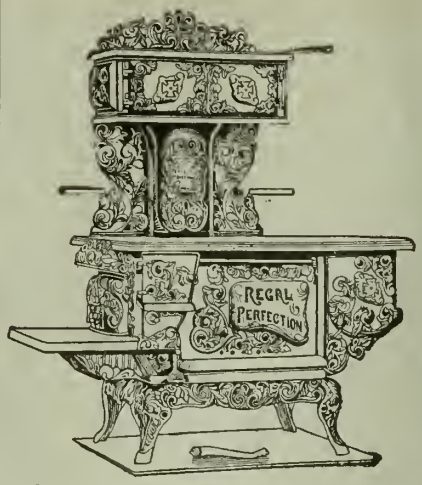
## United Shoe Machinery Company of Canada

Montréal, Qué.

Les Meilleures Foreuses Tordues, Les Meilleures Vis et Noix
sont celles de
"MORROW"
"Voyez si le nom est gravé sur les foreuses. Usines à Ingersoll, Ont. N'acceptez pas d'articles inférieurs. Insistez pour avoir des articles "MORROW".

Beaucoup de gens ont réussi en affaires et atteint le sommet par leur aptitude à prendre l'avis et à absorber les idées des autres.

Le Poèle 'REGAL'




est garanti cuire également et parfaitement. Nous n'hésitons pas à dire que ce poèle est parfait sous tous les rapports. Il vous sera profitable d'en avoir un échantillon en magasin. Si vous ne tenez pas les poèles, mais en avez besoin pour votre propre usage, nous vous en vendrons un à bas prix, pourvu que personne ne vende nos poèles dans votre ville.

The James Smart Mfg. Co.
LIMITED
BROCKVILLE, - - Ontario.

# LES TRIBUNAUX

## COUR SUPERIEURE.

ACTIONS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| **Laroche.** | | |
| Lapierre, Alfred | Sauvé, H. | $203 |
| **Longueuil.** | | |
| Abatchneck, Jos. T. | McAvoy & Co. | 552 |
| **Outremont.** | | |
| Soeurs Missionnaires de l'Immaculée Conception | La Ville d'Outremont | 405 |
| Beaudoin, J. P. | Martin, E. | 100 |
| **Pointe-aux-Trembles.** | | |
| Durocher, Camille | Durocher, Ls. | 276 |
| **Pointe Cascades.** | | |
| Leroux, Geo. | Valois, J. B. | 100 |
| **Rigaud.** | | |
| Jacobs, Alexandrine, épouse de Séguin, J. W., M.D. | Archambault, J. N. | 2,121 |
| **St-Alexis.** | | |
| Forest, Onias | Wolfe, A. | 528 |
| **St-Gérard de Montarville.** | | |
| Bissonnette, Jos. Aimé | Paragon Trouser Co. | 175 |
| **St-Henri de Taillon.** | | |
| Fortin, Amédée | Trust & Loan Co. of Can. | 3,636 |
| **St-Hilaire.** | | |
| Church, Dollard | Cie Biscuits Aetna, Ltd. | 179 |
| **St-Michel de Laval.** | | |
| Lepage, Em. | Brodeur, A. N. | 207 |
| **Spring Hill.** | | |
| Oakes, N. S. | Levy, H., & Sons, Ltd. | 186 |
| **Trois-Pistoles.** | | |
| Rioux, S. D. | Hurteau, Williams &-Co., Ltd. | 253 |
| **Verchères.** | | |
| Desmarais, C. A. L. | Charbonneau, J. E. | 291 |
| **Verdun.** | | |
| Kuchmarek, Woycek | Batura, Ofrey | 416 |
| Corp. Municipale de la Ville de Verdun | Trust & Loan Co. of Canada. | 1,664 |

## COUR SUPERIEURE.

JUGEMENTS RENDUS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| **Arthabaska.** | | |
| Gagnon, Achille; Gagnon, Jos. L., Montréal | Royal Bank of Canada | $487 |
| **Ile Perrot.** | | |
| Rousseau, Orphir | Colson, J. Adélard | 203 |
| **Québec.** | | |
| Gunn, Frcs.; McKenzie, Peter, Montréal | Sisenwaim, Chas., et al. | 528 |

# Petits Pois Importés

## Nous offrons pour livraison immédiate

**667 caisses Pefits Pois "SOLEIL"**
**456 " Petits Pois "FRS. PETIT & CIE"**

## " SOLEIL "

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **11** | caisses | Extra Fins | **50** | Tins | **1** | Kilo | **$14.50** caisse |
| **35** | " | Extra Fins | **100** | " | ½ | " | **16.50** " |
| **25** | " | Très Fins | **100** | " | ½ | " | **13.50** " |
| **232** | " | Fins | **100** | " | ½ | " | **12.50** " |
| **170** | " | Mi-Fins | **100** | " | ½ | " | **11. 50** " |
| **77** | " | Moyens No **2** | **100** | " | ½ | " | **10.00** " |
| **117** | " | Moyens No **3** | **100** | " | ½ | " | **9.00** " |

## FRS. PETIT & Cie

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **315** | caisses | Moyens | **100** | Tins | ½ | Kilo | **$ 7.50** caisse. |
| **141** | " | Fins | **100** | " | ½ | " | **10.00** " |

## Légumes assortis marque " SOLEIL "

Asperges, Haricots, Macédoines, Flageolets, Epinards, Artichauts, Choux de Bruxelles, etc.

## Soupes assorties marque " SOLEIL "

Julienne, Nouvelle Printannière, Cerfeuil, Tomates Concentrées, etc.

## Champignons " F. LECOURT "

**Importés de Paris**

**Extra Choix, 1er Choix, Choix, Gallipèdes.**

Nous avons un stock des plus complets en Conserves Canadiennes.

**Ecrivez, Téléphonez, Télégraphiez.**

## LAPORTE, MARTIN, Limitee.

568 RUE ST-PAUL, MONTREAL. **Tel., MAIN 3766**

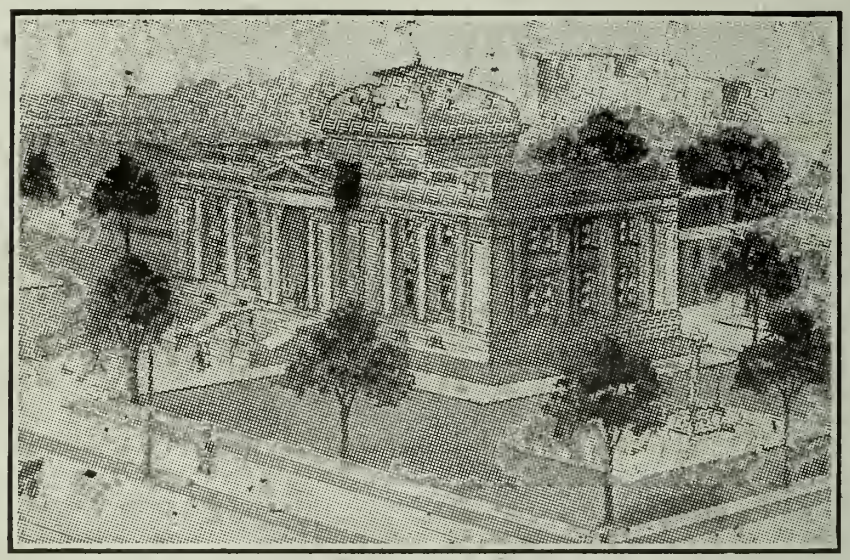
# MAISONNEUVE

## "La Pittsburg du Canada"

**Offre beaucoup plus d'avantages que toutes autres villes du Canada pour l'établissement de Manufactures et d'Industries, tout en étant une véritable mine d'or au double point de vue immobilier et mercantile. ∴ ∴ ∴**

**Population il y a 10 ans: 5,000.**

**Aujourd'hui: 33,000.**



L'HOTEL DE VILLE DE MAISONNEUVE

**Valeur imposable il y a 10 ans: 3 millions.**

**Aujourd'hui: 33 millions**

GRACE A UNE EXCELLENTE ADMINISTRATION
et à de
SAGES MANIERES D'AGIR AVEC LES PLACIERS,

**Le Conseil de Ville de Maisonneuve a fait de cette municipalité la Plus Prospère du Dominion.**

Les Manufacturiers peuvent obtenir tous les renseignements désirables en s'adressant à

**M. G. ECREMENT**
Secrétaire-Trésorier.

MAISONNEUVE, QUEBEC, CANADA.

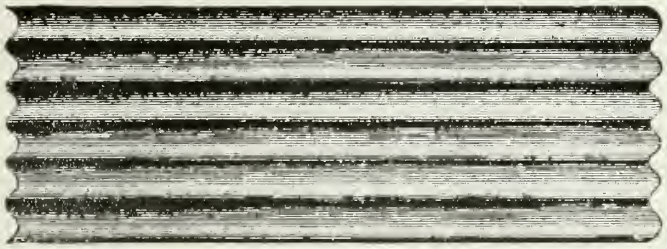
# LE PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 18 JUILLET 1913. Vol. XLVI—No 29



Tôle Ridée



Tôle Ridée

Nous avons le plus grand stock de tôle ridée au Canada. Nous pouvons expédier à moins d'une heure d'avis.

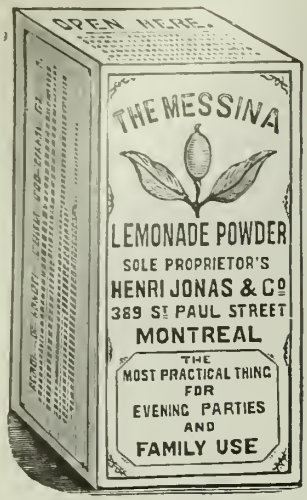
Demandez nos prix.

**The McClary**

MANUFACTURING Co.

23 Rue Wellington, - - - Montréal.


(INDEX DES ANNONCEURS, PAGE 33)




# La Poudre "MESSINA" pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistré au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

# Les Pois Importés de France et le Sulfate de Cuivre

A la page 38 du "Canadian Grocer", à la date du 27 juin, sous le titre "Quebec Markets" le correspondant du journal à Montréal écrit ce qui suit :

> "Le prix des pois français importés s'est élevé de 50c par caisse, pour les nouvelles cargaisons. On peut déclarer ici que les savants d'Angleterre et de France en sont venus à la conclusion que le sulfate de cuivre employé pour donner aux pois français une jolie couleur verte est en quantités trop peu considérables pour nuire à la santé. Il est de plus prouvé que presque tous les légumes et certaines céréales, dont le blé, contiennent une petite proportion de cuivre. On déclare que comme le cuivre est insoluble il n'y a pas de danger à craindre, car le système humain écarte ce qu'il ne peut s'assimiler."

Il est assez probable que souvent les Epiciers se demandent pourquoi les "Pois Canadiens" n'ont pas cette couleur verte attrayante, qui est, à vrai dire, la seule qualité de vente des Pois Importés.

Dans la mise en boîtes des Pois, la couleur verte naturelle, qui est la Chlorophyle naturelle, disparait sous l'influence de l'Oxydation qui donne aux Pois une teinte jaunâtre. Pour remédier à cet inconvénient, les fabricants étrangers de conserves se servent généralement de Sel de Cuivre ; ce sel chauffé et mis en contact avec l'Azote des Pois forme une combinaison chimique produisant une teinte d'un vert intense.

La Dominion Canners, Ltd., n'emploie pas de Sulfate de Cuivre, ce qu'elle pourrait très facilement faire, car le procédé est très simple et très pratique, mais **elle est opposée à toute espèce d adultération en fait de produits a imentai es en conserves et s'est toujou s abstenue d'employer des substances colorant en vert, même des substances dites végétales, car elle est persuadée que l'usage du colorant tend à détruire la bonne saveur naturelle des Pois.**

Une comparaison, sans préjugés, des échantillons de Pois Canadiens et des Pois Etrangers colorés, prouve d'une manière concluante que les Pois Canadiens ont de beaucoup une saveur supérieure et comme un célèbre chimiste l'a dit : "Personne ne désire avoir un estomac doublé de cuivre."

L'article cité plus haut a été évidemment écrit pour produire l'impression qu'il n'y a **aucun** danger à craindre de l'emploi du Sulfate de Cuivre, Le seul fait qu'il est nécessaire de nier qu'il y ait possibilité de danger est une preuve concluante que quelque part. à un moment donné, quelqu'un doit avoir conclu qu'il y avait danger.

Le plus grand expert, en fait de denrées alimentaires. du Continent Americain, le Dr Harvey W. Wiley, Ph. D., ancien chef du service de Chimie des Etats-Unis, écrit d'autre part dans son livre "Foods and their Adulteration" ce qui suit :

> Adultération des Pois en conserves.—La principale forme d'adultération qui est pratiquée dans la mise en conserves des pois c'est l'addition du Sulfate du Cuivre dans le but de produire une couleur verte intense. La teinte délicate de vert du pois frais, succulent tend à jaunir en boîtes et surtout après un certain temps. Cette oxydation de Chlorophyle naturelle est telle que dans nombre d'échantillons, dès que nous ouvrons la boîte, nous trouvons une teinte décidément jaunâtre au lieu de verte. Quand un Sel de Cuivre, tel que le Sulfate, est chauffé en contact avec une substance azotée, telle que celle qui se trouve dans le pois, une combinaison chimique se forme entre le Cuivre et les matières Azotées et cette combinaison a une couleur verte intense.
>
> On suppose souvent que le Sulfate de Cuivre est ajouté aux pois en conserves pour leur conserver leur couleur naturelle. Cependant tel n'est pas le cas. La combinaison de Cuivre, mentionnée ci-dessus, produit une teinte d'un vert très éclatant. **Le Sulfate de Cuivre est une substance très vénéneuse** et c'est pourquoi on devrait l'exclure des produits alimentaires. Il faut déclarer cependant que ceux qui l'emploient prétendent que sous la forme de combinaison produite il reste insoluble pendant la digestion et que par suite le Cuivre n'agit pas. Cette prétention n'est pas confirmée par les faits. Il est tout-à-fait certain que le composé à base de Cuivre formant la teinture ou l'excès de Cuivre employé reste à l'état de composition très instable, état qui peut facilement se modifier sous l'action des acides et enzymes dans les organes digestifs.

**"Il convient de féliciter hautement les fabricants de conserves des Etats-Unis de ce que le sulfate de cuivre n'a jamais été employé en notre pays."**

## DOMINION CANNERS, LIMITED, Hamilton, Canada

# SIROP DE BLE D'INDE

# "MARQUE CROWN"

**Cette affiche artistique (en couleurs) augmente la demande des consommateurs pour le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" dans tout le Canada.**

**Le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" n'a pas d'égal. Les épiciers n'hésitent jamais quand on demande du Sirop de Blé d'Inde—ils fournissent naturellement le meilleur—"La Marque Crown".**

## " The Canada Starch Co. Limited "

### Manufacturiers des MARQUES EDWARDSBURG.

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.33 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.20 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT
Soda Cow Brand

Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES
Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK
Montréal

| Conserves | La doz. |
|---|---|
| Viandes assorties 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef 2s | 3.75 |
| Lunch Ham 1s | 2.25 |
| Lunch Ham 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef 1s | $2.25 |
| Geneva Sausage 1s | 2.50 |
| English Brown 1s | 2.10 |
| Boneless Pigs Feet 1s | 2.10 |
| Sliced Smoked Beef ½s | 1.50 |
| Roast Beef 1s | 2.25 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis ½s | 1.60 |
| Ditto 1s | 2.75 |
| Boeuf Bouilli 1s | 2.25 |
| Boeuf Bouilli 2s | 3.75 |
| Boeuf Bouilli 6s | 13.00 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boites plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boites hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boites plates | 3s | 1.15 |

**L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe,** n'a pas son égale pour former le jugement de la jeunesse.

Elle répond parfaitement à son but qui est de créer des **Commerçants,** des **Hommes d'Affaires,** des **Employés d'élite,** en un mot, des jeunes gens capables, au sortir de l'école, de remplir avec succès et distinction une situation qui leur permette de gagner leur vie largement et honorablement.

**Ces Cours s'adressent** aux jeunes gens des deux sexes que les circonstances ont empêché de faire de longues études et qui veulent compléter pratiquement le bagage de leurs connaissances, soit pour améliorer leur position, soit pour se mettre en affaires.

**Les principales matières qu'on y enseigne** sont : l'arithmétique, la comptabilité, la calligraphie, la clavigraphie, la sténographie française, la sténographie anglaise, la langue et la correspondance françaises, la langue et la correspondance anglaises, la télégraphie appliquée, l'administration des gares et la comptabilité des banques.

Au sortir des cours, les élèves sont assurés d'une bonne position, soit dans le commerce, soit dans la finance, soit dans l'administration des chemins de fer.

**Pour toutes informations, s'adresser à**

**L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée**

ST-HYACINTHE, P.Q.

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boites hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 8.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |

| Potted Meats | | La lb. |
|---|---|---|
| Ham, Tongue, Beef and Veal, ¼ 0.50 | ½s | 1.00 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | ½s | 1.20 |
| Pâtés de Foie | ½s | 0.90 |
| Pâtés de Foie | ½s | 1.35 |
| **Soupes** | | **La doz.** |
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| **Mince Meat** | | **La doz.** |

(Tins fermées hermétiquement.)

1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00

| | | |
|---|---|---|
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

**J. M. DOUGLAS & Co.,**
**Montréal.**

**Bleus à laver**

**La lb.**

"Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c

"Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb.

"Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. 10c

**WM. H. DUNN,**
**Montréal.**

Edward's Soups
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boites 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boites de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boites 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boites 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

**BORDEN MILK CO., LIMITED,**
**Montréal.**

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| Lait Condensé (sucré) | Prix au Détaillant |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse). | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) . . | 4 75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3 90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.
Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

**Lait et Crèmes Condensés.**

| | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |
| "Good Luck" | 4.50 |

**Lait condensé.**

| | La cse |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |

**Lait évaporé.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque | 4.25 |


# L'Habitude Grandit

# MEADOW CREAM SODAS

Prenez l'habitude de tenir nos MEADOW CREAM SODAS et observez l'augmentation des affaires et des profits.

THE

**W. J. CROTHERS CO., Ltd.**

KINGSTON, Ont.

# LA MACHINE A 10 TOUCHES

**Dalton**

EST RECONNUE ETRE

**SANS RIVALE**

POUR LES

**Additions,**
**Soustractions,**
**Divisions**
**et Multiplications.**

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

**CIE DALTON**

12 Edifice Coristine MONTREAL

*Telephone: MAIN 1346*

# Le Thé "Blue Bell"

**BOITE DE**

**3s et 5s. lbs.**

NOIR MELANGE VERT JAPON

**Les BOITES ne contiennent QU'UNE SEULE QUALITE, au prix de 30 cts. net par livre.**

12 x 5s. par caisse, 60 livres.
20 x 3s. par caisse, 60 livres.

**Lisez ce que porte l'étiquette au verso de la boite, comme ci-dessous.**

**Les contenus ne sont Garantis qu'en autant que le Sceau N'est Pas Rompu.**

Employez le Thé "Blue Bell" et vous pratiquerez la meilleure économie domestique ; Il est sans Egal pour la Qualité et la Richesse de l'Infusion.

PURETÉ FORCE SAVEUR AROME

Le poids est garanti dans nos boîtes de 3 et 5 livres.

— NOTEZ —

Tous les paquets portant cette étiquette contiennent un objet utile à la ménagère.

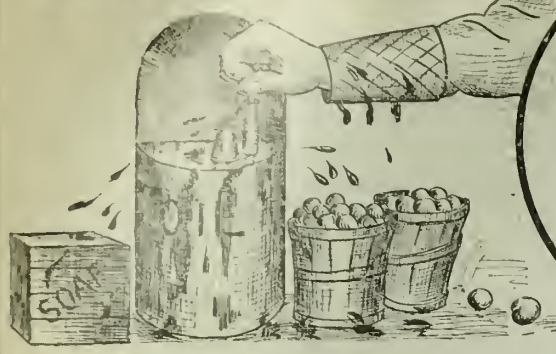
MONTREAL

## The Blue Ribbon Tea Company, Limited.

BOITE POSTALE : 250

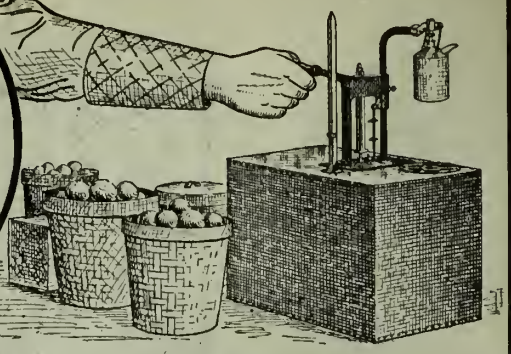
EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

MAINS HUILEUSES



LEQUEL EST LE PLUS AVANTAGEUX

MAINS PROPRES



LE RESERVOIR DE SURETE ET A MESURE AUTOMATIQUE DE BOWSER, POUR L'HUILE EST AVANTAGEUX PARCE QU'IL EST PROPRE.

Le réservoir ancien diminue vos profits parce qu'il laisse échapper l'huile qui abime aussi d'autres articles, en plus de ce qu'il gâche votre magasin et lui donne une senteur "infecte". **Le Réservoir Bowser** arrête l'écoulement de l'huile aussitôt que vous cessez de pomper ; il n'épanche pas ; il empêche toute évaporation ; il économise l'huile et épargne les aliments ; il n'échappe aucune senteur d'huile. Avec lui, pas de planchers huileux, pas de senteur—et vous conservez **tous** vos **profits.** **L'Appareil Bowser** dispense des vilaines mesures et des entonnoirs—vous n'avez qu'à pendre le bidon du client à un robinet propre et pomper. Lorsqu'il est plein, l'écoulement s'arrête et il n'y a pas d'épanchement, de saletés ni de taches—pas besoin de laver vos mains.

Demandez notre **Brochure Gratuite** et toutes les informations.

**S. F. BOWSER & COMPANY, Inc.,**

66-68 Avenue Fraser, - - - TORONTO, Ont.

ETABLIE EN 1885

Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.


| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Boite Haute", 4 doz., chaque | 4.50 |
| Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque | 3.90 |
| Marque Peerless "Petite Boite", 4 doz., chaque | 2.00 |

THE CANADA STARCH CO., Ltd.,

Manufacturière de marques Edwardsburg.

Sirops de Table.

Marque "Crown".

| | | |
|---|---|---|
| Quarts (700 livres) | lb. | 0.03¼ |
| ½ quarts (350 livres) | lb. | 0.03½ |
| ¼ quarts (175 livres) | lb. | 0.03¾ |
| Seaux de 38½ lbs. | le seau | 1.75 |
| Seaux de 25 lbs. | le seau | 1.25 |
| Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse | | 2.40 |
| Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse | | 2.75 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | | 2.65 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | | 2.60 |

Marque "Lily White".

| | |
|---|---|
| Canistres 2 lbs., 2 d. à la caisse | 2.75 |
| Canistres 5 lbs., 1 d. à la caisse | 3.10 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | 3.00 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | 2.95 |

Marque "Beaver".

| | |
|---|---|
| Sirop de Blé-d'Inde et d'Erable: Canistres 1 pinte (mesure à vin), 2 doz. à la caisse | 1.70 |
| **Empois de buanderie** | La lb. |
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc, barils | 0.06 |
| Canada Laundry (cse de 40 lb.) | 0.05½ |
| Silver Gloss, btes à coulisse, 6 lb. | 0 08 |
| Silver Gloss, canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux | 0.07 |
| Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb. | 0.07½ |
| Benson's Satine, cartons de 1 lb. | 0.07½ |
| Canada White Gloss, pqts de 1 lb. | 0.06 |
| Benson's Enamel par caisse de 40 lbs. | 3.00 |
| Benson's Enamel par caisse de 20 lbs. | 1.50 |
| **Celluloid.** | |
| Boites contenant 45 cartons, par caisse. | 3.60 |
| **Empois de cuisine.** | |
| (Boites de 20 lbs., ¼c en plus par livre.) | |
| W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn. | |
| Boites de 40 lbs. | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch | 0.05¼ |
| (Boites de 20 lbs., ¼c en plus.) | |

ELIE CHARBONNEAU

Marché Bonsecours

Montréal

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $3.00 |
| Citrons, 35 cts la doz; la caisse | | 7.25 |
| Tomates, la caisse flat | | 1.25 |
| Choux nouveau, la caisse | | 3.00 |
| Fraises, la caisse 54 cassots | 6.00 | 8.00 |
| Patates, par 90 lbs | | 0.75 |
| Patates nouvelles, le baril | | 3.00 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 2.25 |
| Oranges navel | | 5.50 |
| Ananas, la caisse | | 4.50 |
| Concombres, le panier | | 2.25 |
| Pommes nouvelles | | 2.25 |
| Groseilles, le gallon | | 0.60 |

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**

**Toronto. Ont.**

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

| | | La doz. |
|---|---|---|
| 6 doz. de | 5c. . . | $0.50 |
| 4 doz. de | 4 oz. . . | 0.75 |
| 4 doz. de | 6 oz. . . | 1.00 |
| 4 doz. de | 8 oz. . . | 1.30 |
| 4 doz. de | 12 oz. . . | 1.80 |
| 2 doz. de | 12 oz. . . | 1.85 |
| 4 doz. de | 16 oz. . . | 2.25 |
| 2 doz. de | 16 oz. . . | 2.30 |
| 1 doz. de | 2½ lbs. . . | 5.50 |
| ½ doz. de | 5 lbs. . . | 9.50 |
| 2 doz. de | 6 oz. | à |
| 1 doz. de | 12 oz. | la Cse |
| 1 doz. de | 16 oz. | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la **Poudre à Pâte "Magic"**

## EST-CE AVEC LES FERMIERS QUE VOUS FAITES LE GROS DE VOS AFFAIRES ?

Alors, voici une spécialité complémentaire que vous pouvez tenir, elle vous procurera des bénéfices et satisfera vos clients.

**Nourriture "INTERNATIONAL" pour les bestiaux**

**et Spécialités INTERNATIONAL"**

**Créateurs et fabricants de nourriture "International" pour les bestiaux, de nourriture pour volaille, de remèdes contre les coliques et la maladie des jeunes animaux.**
**Poudres vermifuges**
**Remède contre la fièvre bilieuse.**
**Issue de blé pour les veaux.**
**Absorbant composé**
**Auges pour moutons et gros bétail.**
**Liniment Dan Patch**
**Huile curative de pin argenté.**
**Onguent pour le sabot.**
**Destructeur de poux "Fly Way".**

Ces spécialités "étalon" sont fameuses d'un bout à l'autre du Canada.

Les fermiers laitiers, éleveurs de bétail et de volaille ont besoin de ces préparations "International" pour maintenir en excellentes conditions leurs chevaux, vaches, moutons, porcs et volailles.

Ces gens qui viennent à votre magasin pour s'approvisionner, acheteront aussi de vous des spécialités "International". Emmagasinez toute la série des spécialités, faites savoir à vos clients que vous la tenez, et vos bénéfices sont assurés.

Nous vous fournirons des brochures de 80 pages sur le bétail, un résumé de l'Art Vétérinaire, des circulaires descriptives, des enseignes en fer-blanc, etc, le tout rédigé en français ainsi qu'une grande photographie de Dan Patch, Minor Heir et autres chevaux qui appartiennent à notre Compagnie.

Ecrivez-nous pour les prix.

**INTERNATIONAL STOCK FOOD CO., Limited, TORONTO**

## Facilitez à la ménagère les travaux de cuisson.

La majorité des femmes se font un orgueil de faire de beaux gâteaux, du beau pain et de la belle pâtisserie—elles aiment qu'ils aient un goût uniforme, qu'ils soient cuits à point et également et, pardessus tout, qu'ils aient bon goût. Donnez leur le

## Sel de Table Windsor

et vous rendrez leurs succès plus certains. Un sel médiocre fait une pâtisserie médiocre—tout s'affaisse après avoir travaillé durant des heures au dessus d'un poêle surchauffé et c'est un grand désappointement. Aidez la ménagère à éviter cela.

**CANADIAN SALT CO., LIMITED**
WINDSOR, ONTARIO.



## Pris adroitement et mis en boites juste où on les prend

Les fabricants de conserves de Haddies en boîtes marques "Thistle" viennent d'améliorer encore leurs procédés pour la mise en boîtes de leur produit en adoptant une boite sans joints, hygiénique. Ces boîtes contiennent ½ lb. ou 1lb. et sont ornées d'étiquettes particulièrement attrayantes.

L'adoption de ces nouvelles boîtes aura pour effet de conserver encore mieux la saveur délicieuse du poisson qu'on vient de prendre et fournira un nouvel argument au marchand pour faciliter ses ventes.

## Les Haddies Marques "THISTLE"

sont soutenus par l'expérience de toute une vie, ils sont absolument exempts de vase ou de toute autre impureté !

Parmi les autres spécialités portant la Marque "Thistle" il y a le Hareng salé et séché. le Hareng à la Sauce Tomate, le Thon, etc., tous de qualité hors ligne.

Travaillez dans votre intérêt et dans celui de vos clients en exposant bien et en recommandant la meilleure marque, la Marque "Thistle".

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**
**MONTREAL** Agents **TORONTO**



**Saindoux Composé**

## LAING'S

**Reconnu comme le meilleur sur le marché.**

**Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.**

**Son Prix est raisonnable.**

**MATTHEWS-LAING LIMITED**
**Rue Mill, - - MONTREAL.**

| Soda "Magic" | La cse |
|---|---|
| No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb | 3.35 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No 3 caisse 30 pqts. de 1 lb. et 60 pqts. de ½ lb. | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 5 caisse 100 pqts de 10 oz. | 2.90 |
| 5 caisses | 2.80 |

| Crème de Tartre de "Gillett" | La doz |
|---|---|
| ¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | $1.00 |
| ½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | 2.00 |

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. pqts., ¼ lb. / 2 doz. pqts., ½ lb. (assortis) | $8.00 |
| ¼ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.20 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.1? |
| | La lb |
| 5 lb. canistres carrées (½ doz dans la caisse) | 0.23 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.28½ |
| 360 lb. barils | 0.28 |

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

| Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal. | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.10¾ |
| Tierces | 0.10½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11 |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.10½ |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.11½ |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅜ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¼ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal

| Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST | |
|---|---|
| Tierces | 0.10½ |
| Tinettes 60 lb. | 0.10½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 2.20 |
| Chaudières, 20 lbs. | 2.10 |
| Caisses, 3 lbs. lb. | 0 11½ |
| Caisses, 5 lbs. lb. | 0 11½ |
| Caisses, 10 lbs. lb. | 0.11½ |
| Pains moulés d'une livre | 0.12 |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boite 350, par bote | 2.01 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boite de 600, la boite | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boites de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boites de ferblanc, 50 s. et boites de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boites de fantaisie. | |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |


# LE NOM DE "FAIRBANK" GARANTIT LE SAVON

## LE SAVON FAIRY

**Quand nous vous disons que vous pouvez compter sur le SAVON FAIRY comme étant un vendeur actif et constant, sûr de satisfaire vos clients, c'est que nous savons positivement que le morceau de savon ovale, flottant, blanc et doux est le MEILLEUR qui se puisse vendre à cinq cents et que VOS CLIENTS le savent.**

**Nous avons annoncé le SAVON FAIRY d'une manière si intensive que la devise "AVEZ VOUS UNE PETITE FEE DANS VOTRE DEMEURE ?" signifie "LE MEILLEUR SAVON QUE JE PUISSE ACHETER" dans l'esprit de toutes les femmes.**

**Ne manquez pas de faire un bon étalage de SAVON FAIRY—il se vend à vue.**

**Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?"**

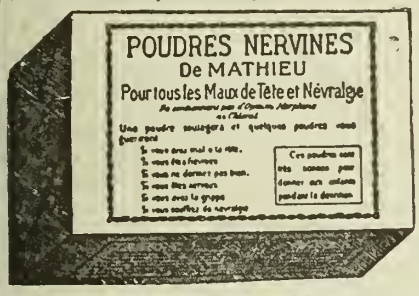
**The N. K. Fairbank Company Limited.**

**MONTREAL.**

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont un remède simple mais effectif contre tous les maux de tête — un remède que chaque marchand peut recommander comme un curatif sûr et rapide.

Si vous ne connaissez pas les poudres nervines de Mathieu, et si vous êtes sujet aux maux de tête, essayez-les vous-mêmes à nos frais au moyen du coupon ci-joint.



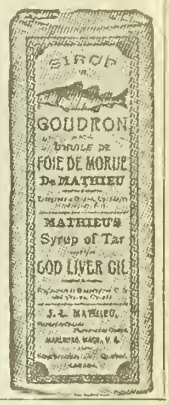

Comme remède contre les rhumes et les troubles bronchiques le sirop de Goudron et d'Huile de Foie de Morue de Mathieu est rendu fameux et cette préparation sœur des Poudres Nervines — marche à grands pas dans la même voie.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, - - P. Q.**

MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.
Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

Nom .....
De .....
(Nom de la maison de commerce).
Rue .....
Ville ou village .....
Province .....




Votre Force Pureté

garantie de profit est dans

## Le Soda à Pâte "COW BRAND"

**à cause de sa popularité auprès des ménagères.**

Commandez-en à votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT
LIMITED
Manufacturiers

Uniforme MONTRÉAL Digne de Confiance

**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM**

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

### Montréal et Toronto.

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

### L'"International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

### Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m , et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

## St. Lawrence Sugar

Maintenant empaqueté en trois différentes sortes de grain.

**Etiquette Rouge** Grain Fin
**Etiquette Bleue** Grain Moyen
**Etiquette Verte** Gros Grain

| | |
|---|---|
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia pqts 1/16 lb. | 0.74 |
| Snap, pqts. 1/12 et 1/6 lb. | 0.50 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.5[illegible] |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boîtes 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |

**(Empire Branch)**

| | |
|---|---|
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts 12 lbs., boîtes 6 lbs. | 0.39 |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs 6 s. et 12 s. | 0.46 |
| Currency 12 s. | 0.46 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boîtes 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boîtes 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s. | 0.78 |

**HENRI JONAS & CIE,**
**Montréal.**

| | |
|---|---|
| **Pâtes Alimentaires.** | **La lb.** |
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |

| | |
|---|---|
| Extraits à la livre de | $1.00 à 3.00 |
| Extraits au gallon de | $6.00 à 24.00 |

Mêmes prix pour extraits de tous fruits.

| | |
|---|---|
| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |


# N'ayez pas une fausse idée !

**Parce que nous parlons sans cesse de la quallté sans égale du Thé "SALADA," n'ayez pas l'idée qu'il n'y a rien que des paroles dans notre prétention.**

**Réfléchissez un moment— Alors demandez-vous s'il aurait été possible pour nous d'avoir établi la vente énorme que "SALADA" a maintenant, si la qualité et la valeur n'étaient pas absolument plus qu'ordinaires.**

C'est lui !! Remarquablement different de tous les autres ☞

VENTE ANNUELLE 26,000.009 DE EAQUETS

CONDITIONS DE GROS ET ECHANTILLONS

Sur demande adressée à "Salada"

Montréal et Toronto.

NOIR, MELANGE OU VERT

LE SAINDOUX COMPOSE
JEWEL DE
**SWIFT**

## Il y a de bonnes affaires à faire dans cette spécialité.

C'est là une graisse dont vous pouvez soutenir la vente jusqu'au bout. Une forte proportion de vos clients l'aimera et l'achetera régulièrement. C'est un créateur de clientèle.

Vous pouvez faire un bon profit, dans votre commerce, au moyen du Saindoux Composé de Swift. Il s'est créé des amis et a fait gagner de l'argent parmi les marchands dans tout le Canada.

Prenez un assortiment de ces marchandises vous assurant de bonnes affaires.

**Swift's Canadian Co., Ltd.**

## Fera Plus et de Meilleure Pâtisserie

## Que n'importe quelle autre Graisse sur le Marché.

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

Agents pour Montréal et la province de Québec

# LE GENRE QUI EVEILLE L'ATTENTION DE LA MERE

Les confitures et les gelées sont les substituts avantageux des fruits en conserves, de la maison. De fait, bien des ménagères ont si bien compris cela qu'elles ne se donnent plus la peine de mettre en conserves des fruits dans une cuisine surchauffée, mais comptent entièrement sur l'Epicier pour les approvisionner de confitures et gelées de fruits **pures** E. D. S.

Avez-vous un assortiment complet des spécialités E. D. S.

Fabriquées seulement par

## E. D. SMITH & SON
**LIMITED**

**WIONA, ONTARIO**

AGENTS :— W H. DUNN, Montréal ; NEWTON A. HILL, Toronto ; MASON & HICKEY, Winnipeg ; R. B. COLWELL, Halifax, N.S. ; J. GIBBS, Hamilton.

COMMENT CELA VA-T-IL

POUR LE CIRAGE

'Nugget'?

Poussez-vous la vente d'une spécialité qui est annoncée et bien connue?

The "NUGGET" POLISH CO., LIMITED

9, 11 et 13 RUE DAVENPORT

TORONTO, - - - - - - - - ONT.

| | |
|---|---|
| Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse | 21.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse | 36.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, ½ d. à la cse | 54.00 |
| Vernis à chaussures. | La doz. |
| 1 doz. à la caisse. | |
| Marques Froment. | 0.75 |
| Marque Jonas. | 0.75 |
| Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. | 2.00 |

LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTRÉAL.

| | La doz. |
|---|---|
| Catsup King. | $1.00 |
| Catsup King, bdl. 9 douz. | 0.95 |
| Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz. | 1.50 |
| Confiture, cse 2 doz., 12 onces. | 1.00 |
| Confiture, pinte. | 2.50 |
| Caustique, 100 lbs. chaque. | 2.75 |
| Caustique, 50 lbs. chaque. | 1.50 |
| Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse. | 1.40 |
| Confiture, chaudière No 7 ch. | 0.42½ |
| Confiture, seau No 7 chaque. | 0.45 |
| Confiture, chaudière No 5, ch. | 0.30 |
| Confiture "King" chaudière No 7, chaque. | 0.45 |

MATTHEWS-LAING, LIMITED, Montréal, Canada.

LAING'S REGISTERED TRADE MARK ANCHOR BRAND

Lard en Baril Marque "Anchor"

| | |
|---|---|
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | 29.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. | 15.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. | |
| Pickled Rolls, brl. | 30.00 |
| Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | 29.00 |
| Heavy, clear fat backs 60/70 | 27.00 |

Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".

| | |
|---|---|
| Tierces, 375 lbs. lb. | 0.09¾ |
| Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin) | 0.10 |
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) | 0.10¼ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net $2.05 | 0.10¼ |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs. $1.90 | 0.09¾ |
| Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.10½ |
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.10¾ |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | 0.10¾ |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | 0.11½ |

Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).

| | |
|---|---|
| Tierces, 75 lbs. | 0.14¼ |
| Boîtes, 50 lbs., net (doublure parchemin) | 0.14½ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | 0.14⅝ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $2.95 | 0.14¾ |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs brut $2.85 | 0.14¼ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15 |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15¼ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | 0.15¼ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | 0.15½ |

Viandes fumées.

| | |
|---|---|
| Jambons: Première qualité. Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.17 |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.18 |
| Moyens, 15 à 19 lbs. | 0.20 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.20 |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.20 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.22 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20 |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.19 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.23 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.25 |
| Jambons de Laing, choisis, Piquequ-Nique", 10 à 14 lbs. | 0.16 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs. | 0.17 |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |

Saucisses fumées.

| | |
|---|---|
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et langue) doz. | 1.10 |

# Tout le monde a un 5c

et c'est tout ce que
coûte un paquet de 3

# Petits Cigares
# BUNTY

Voilà pourquoi ils s'enlèvent si rapidement. N'attendez pas que votre stock diminue pour en ordonner d'autres, car la demande augmente considérablement tous les jours.

## CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE GROS.

# UNE AUTRE RAISON

Pour laquelle vous devriez employer

## Les Sacs Continental pour Epicerie.

Non-seulement nos Sacs **sont antiseptiques** et ont les **fonds les plus parfaits** qu'on ait jamais manufacturés mais ils sont comptés au moyen du plus récent mécanisme spécial, ce qui assure **le total complet** et le nombre **maximum de sacs parfaits** dans chaque paquet.

Si votre marchand en gros ne tient les **SACS CONTINENTAL** n'en acceptez pas d'autres mais envoyez des commandes aux

**DISTRIBUTEURS :**

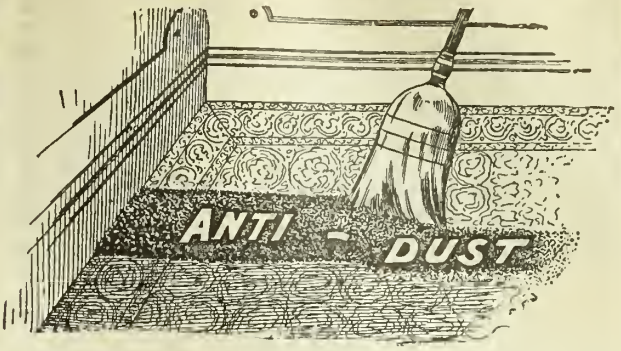
**ONTARIO**—The Continental Bag and Paper Ltd, Ottawa et Toronto. Walter Woods and Co, Hamilton.
**MANITOBA, ALBERTA, SASKATCHEWAN**— Walter Woods and Co., Winnipeg.
**NLLE ECOSSE, ILE DU PRINCE EDOUARD, ILE DU CAP BRETON**—Thomas Flanngan, Upper Water St. Halifax.
**NOUVEAU BRUNSWICK**— J. Hunter White, Agent, Marché du Nord, St-Jean.
**COLOMBIE ANGLAISE**—Smith, Davidson & Wright Ltd, Vancouver.
**PROVINCE DE QUEBEC**—The Continental Bag & Paper Co. Ltd. 584 rue St-Paul, Montréal.

## The Continental Bag & Paper Co., Ltd.

SEULS MANUFACTURIERS

**OTTAWA, - - CANADA.**






## Nous annonçons pour vous.

Les journaux Canadiens-français sont les porte-parole des produits Canadiens-français inventés, manufacturés et vendus par des Canadiens-français dans toute la province.

# ANTI-DUST

La poudre à balayer désinfectante est la propriété de Canadiens-français et est employée par

**CHACUN, PARTOUT.**

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

**Département des nouvelles affaires.**

## The Sapho M'fg Co., Limited.

**MONTRÉAL**



**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

# MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

**290 Ave. Papineau**
**MONTREAL**


| | |
|---|---|
| **Saucisses fraîches.** | |
| Saucisses de porc (tripes de porc) | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | 0.08½ |
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

**AGENCES**

**LAPORTE, MARTIN & CIE, LTEE,**
**Montréal.**

**Légumes.**

**Petits Pois Importés "Soleil"**

| | |
|---|---|
| Extra fins, 100½ boites | 16.00 |
| Très fin, 100½ boites | 13.50 |
| Fins, 100½ boites | 12.50 |
| Mi-fins, 100½ boites | 11.50 |
| Moyens, No 1, 100½ boites | 10.50 |
| Moyens, No 2, 100½ boites | 10.00 |
| Moyens, No 3, 100½ boites | 9.00 |
| **Petits Pois "Frs. Petit & Cie."** | |
| Fins, 100½ boites | 10.00 |
| Moyens, 100½ boites | 7.50 |
| Verts, extra fins, 100½ boites | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boites | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boites | 8.00 |
| Côtes de Céleri, 50 boites | 7.50 |
| **Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)** | |
| Oseilles, 100½ boites | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b. | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boites | 9.00 |
| Julienne, 100½ boites | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boites | 9.50 |
| **Asperges.** | **C/S** |
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boites | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boites | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boites | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boites | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boites | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boites | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boites | 22.50 |
| **Flageolets.** | |
| Moyens, 100½ boites | 11.00 |
| **Sardines.** | **C/S** |
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |

LES

# BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente a biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

**AND CANDY CO., LIMITED**

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Varcouver, C. B., St-Jean, T. N.

---

Etabli en 1892
Tel. Main 2441
Tel. Marchs. 53

Re idence;
684 rue Adam, Maisonneuve
Tel. LaSalle 96

**ELIE CHARBONNEAU**

**MARCHAND DE FRUITS**

**Specialité: Patate de Choix.**

70-71 Marché B nsecours.

**MONTREAL**

---

## La Farine Préparée de Brodie

**Vous Conserve Vos Clients.**

**Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines**

UN BON VENDEUR.

**Voyez le coupon des épiciers dans chaque paquet**

**Brodie & Harvie, Limited.**

14 et 16 Rue Bleury,

**Tél. Main 436.** **MONTREAL.**

---

| Savons de Castille. | Lb. |
|---|---|
| **Le Soleil 72% d'huile d'Olive.** | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.50 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.09 |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08 |
| **La Lune 65% d'huile d'Olive.** | **Lb.** |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| **Huile d'Olive "Minerva"** | **C/S** |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | **Gall.** |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |
| **Petits Pois à sacrifier.** | **C/S** |
| Questel sur extra fins, 50 btes | 12.00 |
| Cie Cons. Ali., extra fins, 100½ btes | 12.50 |
| Memina, très fins, 100½ btes | 11.00 |

### LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |

### JOHN P. MOTT & CO.

| | | |
|---|---|---|
| Elite, per doz. | | 0.00 |
| | | **La lb.** |
| Prepared Cocoa | | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | | 0.36 |
| No 1 Chocolate | | 0.30 |
| Diamond Chocolate | | 0.24 |
| Navy Chocolate | | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | | 0.35 |
| Cocoa Shells | | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à | 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à | 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. | 1.00 |

### SALADA TEA CO.

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

### SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.

---

# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

## Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO.,**
**Limited.**

**Montréal, Can.** **Dorchester, Mass**
**ETABLIE EN 1780.**

---

## LACAILLE, GENDREAU & CIE

**Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.**

**EPICIERS EN GROS**

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

**Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.**

**329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Ilizi**

**MONTREAL**

---

## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES
NOUVELLE SAISON.
DE UPTON
MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE DE

UPTON

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

## Des Fèves au Lard de CLARK

Si vous désirez, Monsieur l'Epicier, économiser votre temps, si vous souhaitez de plaire à vos clients, si vous êtes impatient d'augmenter votre clientèle pour les fèves, vous ne pouvez pas employer de meilleure méthode que la vente des

## Fèves au Lard de CLARK

**Nature, Chili. à la Sauce Tomate**

La Qualité Etalon se vend sans le moindre effort.

LES PRODUITS CLARK SONT LES ETALONS DE LA PLUS HAUTE QUALITÉ. Le moyen le plus simple de plaire à vos clients c'est de leur donner le meilleur.

Les meilleures sont les Fèves de CLARK.

**Les marchandises de qualité assurent la satisfaction des clients. Le résultat est sûr. Essayez avec les Fèves CLARK.**

**W. Clark, = Montréal**

## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O. Goyette, ancien maire de Magog ; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste ; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Adver ising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir ecrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles representent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**

L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.

Prix pour Ontario et Québec:

| | |
|---|---|
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleaner

| | |
|---|---|
| Cse de 3 do | 3.60 |
| Cse de 6 doz. | 7.20 |

30 jours.

**SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.**

**Montréal — Tél. Main 6473.**

| | | |
|---|---|---|
| 1 doz., | (en boite de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, | " " | 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

| Lime Juice "Stowers" | | La cse |
|---|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. | pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. | pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | | 3.50 |
| Lemon syrup | | 4.00 |

**WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.**

| | |
|---|---|
| Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. | 1.15 |

**WILSON'S FLY PADS.**

| | |
|---|---|
| La boite | $3.00 |
| Par trois boites | 2.85 |

Ne faites d'économie qu'à bon escient. Tout le monde peut faire des économies, mais en faire sans nuire aux recettes exige un certain jugement.

## CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré

**DES EPICIERS pour tous les**

## Besoins de la Cuisine

**Tablettes de ¼ lb.**

**Fabriqué par**

## JOHN P. MOTT & CO.,

**HALIFAX, N E.**

**J.A.TAYLOR, Agen , Montréal**

### Durant les Vacances

Les personnes en villégiature s'entraînent trop souvent à des indigestions dangereuses par des excès de table provoqués par le grand appétit que leur donne l'air libre de la campagne.

**Le Marchand de la Campagne** devra donc s'assurer d'avance un bon stock de la fameuse

**Eau Purgative**

**RIGA**

souveraine contre l'indigestion et tous les troubles d'estomac.

**L'Eau Purgative RIGA amènera des clients à son magasin s'il a eu la précaution de faire savoir qu'il tient cet article indispensable.**

**Société des Eaux Purgatives "RIGA"**

215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

**Tél. Main 6473**

## L'Ami des Femmes,

celui qui les délivre de la corvée du blanchissage—c'est le savon FELS NAPTHA !

Emmagasiné en quantité, il vous facilitera la tâche de vendre le savon. Car la vente de FELS-NAPTHA est constante et augmente toujours — ce qui est un bon signe pour un article.

# GILLETT'S LYE

**Epiciers : Quand vos clients demandent de la "Lessive", ils entendent la Lessive de Gillet et toute tentative de leur substituer une marque "tout aussi bonne" peut vous causer la perte d'un bon client. "La Lessive de Gillett dévore la crasse". Elle la consume absolument ! Elle ne la "Secoue Pas", ni ne la "Chasse", ni ne la met "En Fuite", ni rien de ce que font certains de ses soi-disant rivaux "tout aussi bons". La Lessive de Gillett est la Lessive d'Origine et la Meiileure du Canada. Refusez les substituts. Ils ne donnent jamais satisfaction.**

## LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

## E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haule qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

**AGENTS :**

**LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.S.— C. DE CARTERET, Kingston. — BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. — SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vanoouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.**

# LE PRIX COURANT

## REVUE HEBDOMADAIRE

### Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT : Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 18 Juillet 1913. Vol. XLVI — No 29.


## DEVANT LA COMMISSION ROYALE

**Les Epiciers Licenciés de Montréal et de Québec soumettent un mémoire des plus intéressants et des plus énergiques.**

(1) — (Suite.)

En jetant un coup d'oeil sur ce qui se passe dans les autres Provinces, là où la distribution des liqueurs se fait par l'entremise des marchands de vin exclusivement, nous voyons que ces marchands n'ayant à s'occuper que de ce seul commerce, et aussi, le fait que le nombre de ces magasins est très restreint, ce qui augmente en conséquence les prix des licences à $30,000.00 ou $40,000,00 chacune, force en quelque sorte ces marchands à pousser la vente des liqueurs par tous les moyens légitimes à leur disposition: il faut que l'argent placé dans le commerce rapporte un intérêt et des profits proportionnés au risque de l'entreprise, et nous aurons occasion un peu plus tard de vous donner le chiffre et les statistiques concernant les résultats obtenus par ce système de distribution. Nous sommes d'avis que le fait d'assurer un système efficace de distribution assure en même temps au public la meilleure protection. Le moyen d'obtenir une bonne distribution est d'abord de s'assurer les services d'hommes consciencieux, strictement moraux et honnêtes. Le meilleur moyen d'intéresser ces personnes dans le commerce des liqueurs est d'abord de leur permettre d'obtenir une licence sans aucune formalité et humiliation inutiles, de leur assurer la permanence de leur commerce et de les protéger contre la persécution de certains fanatiques salariés ou autres, en un mot d'obtenir des commerçants de liqueurs des qualifications personnelles plutôt que des qualifications matérielles. Ce principe est d'ailleurs le principe adopté et suivi dans presque toutes les activités commerciales ainsi que dans les professions libérales. Le commerce des liqueurs n'est pas le seul commerce qui offre des dangers, au point de vue moral; prenons par exemple le pharmacien qui est le distributeur des poisons les plus violents et autres drogues dangereuses, tels que la morphine, la cocaïne ou l'opium, et voyons quelles sont les qualifications que l'on exige de lui. Quelqu'un peut-il prétendre qu'il serait possible d'augmenter les garanties morales qu'il offre au public en exigeant de lui des formalités humiliantes ou des qualifications matérielles? Il suffit de poser la question pour voir toute l'absurdité du principe, mais cependant, l'on ne se gêne pas d'exiger du pharmacien des qualifications personnelles concernant ses connaissances dans ce commerce, et aussi concernant les garanties de moralité et de probité qu'il peut offrir au public. La conséquence est qu'aujourd'hui le commerce de pharmacie est considéré comme un commerce semi-professionnel, et que le pharmacien possède la confiance entière du public. Le même procédé est suivi à l'égard de l'opticien, et le même principe est également observé pour les professions libérales: "N'est pas avocat ou médecin qui veut," et personne n'oserait songer à exiger des candidats à ces professions des qualifications matérielles. Ce principe a produit les meilleurs résultats. C'est à la lumière de ce principe que nous avons voulu étudier les amendements proposés à la présente Loi des Licences, et nous suggérons à Messieurs les Commissaires de bien vouloir s'en souvenir lors de la rédaction de leur rapport.

924. Statuts Refondus.

"Pour obtenir une licence pour tenir une auberge, les formalités suivantes doivent être observées:

Préalablement à l'obtention de la licence pour toute partie de territoire organisé de cette province, le requérant doit fournir au percepteur du revenu de la province un certificat suivant la formule A, signé par vingt-cinq électeurs municipaux y résidant ou une majorité des électeurs municipaux y résidant s'ils sont en nombre moindre que cinquante, de la paroisse, du canton, du village, de la ville ou du quartier de la cité dans les limites duquel est située la maison pour laquelle la licence est demandée, attestant que le requérant est personnellement connu des signataires, qu'il est honnête, sobre, de bonne réputation, qu'il a qualité pour tenir une maison d'entretien public, que la maison dont il est question contient le logement exigé par la loi, et qu'on y a besoin d'une maison d'entretien public. 63 V., c. 12, s. 11."

Amendement proposé.

A amender en lui substituant le suivant:

Préalablement à l'obtention de la licence pour toute partie du territoire organisé de cette province, le requérant doit fournir au percepteur du revenu provincial un certificat conforme à la formule A annexée à cette loi, signé par la majorité des propriétaires et électeurs municipaux résidents, y compris les compagnies incorporées de la paroisse, du canton, du village, de la ville ou du quartier dans les limites duquel telle licence est sollicitée, attestant que le requérant est connu par le signataire du certificat, qu'il est honnête, sobre, de bonne renommée, et qu'il a les qualités requises

(1) Voir notre édition du 4 juillet.

pour tenir un établissement public, et que cet établissement est pourvu de tout ce que la loi exige, et qu'il est nécessaire dans l'endroit désigné.

Nous nous opposons à ce que l'article No 924 des Statuts Refondus soit amendé, tel que proposé par la Dominion Alliance, d'abord parce que dans sa forme actuelle, cet amendement ne saurait être mis en pratique, car il est impossible d'exiger que les requérants soient connus de la majorité des propriétaires et électeurs municipaux résidant dans le quartier dans les limites duquel telle licence est sollicitée, et de plus il ne semble pas raisonnable d'obliger la majorité des propriétaires et électeurs d'un quartier de s'assurer que l'établissement proposé est pourvu de tout ce que la loi exige. En d'autres termes, c'est de vouloir placer la responsabilité sur la majorité des électeurs et de forcer ceux-ci à faire un travail qui doit être fait par les fonctionnaires du département des licences ou par les commissaires des licences. Ce système contribuerait en outre à enlever l'indépendance du licencié, car celui-ci étant tenu de demander tous les ans la faveur du renouvellement de son certificat, certains électeurs ne seraient pas lents à lui demander d'autres faveurs en retour; alors le licencié serait forcé de se rendre à leur demande, même lorsqu'il saurait enfreindre la loi, car le principe est bien établi: "Celui qui demande des faveurs est forcé d'en rendre."

Nous soumettons humblement, pour les raisons que nous avons déjà énumérées, que d'exiger de la part d'un épicier licencié de remplir de telles formalités signifierait ni plus ni moins la fermeture de son établissement. Nous ne voulons pas prendre inutilement le temps de la Commission à discuter cet amendement proposé, car à sa face même, en autant qu'il devra s'appliquer aux épiciers licenciés, nous le considérons impraticable, inutile et même insensé.

### 933 Statuts Refondus.

"Ces certificats, dans toute municipalité autre que les cités de Québec et de Montréal, ne sont pris en considération par le Conseil Municipal qu'après avoir été remis au moins quinze jours d'avance au greffier ou au secrétaire-trésorier, et, durant cet intervalle, la demande et le certificat doivent être ouverts à l'inspection et à l'examen de toute partie intéressée en la manière prescrite par l'article 164 du Code Municipal. 63 V., c. 12, s. 19; 8 Ed. VII, c. 19, s. 1."

### Amendement proposé.

Abrogé et remplacé par le suivant:

"Aucun tel certificat ne devra être pris en considération par les Commissaires des Licences ou le Conseil Municipal, suivant le cas, avant qu'un avis remplissant les formalités suivantes — lesquelles devront être suivies durant une période de quinze jours — n'aura pas été donné:

(1) "Le requérant devra publier dans un journal français et dans un journal anglais de la localité où se trouve situé l'établissement pour lequel une licence est sollicitée, ou, à défaut de journaux publiés dans la localité, dans des journaux de la municipalité la plus rapprochée, un avis de son intention de solliciter tel certificat."

(2) "Le requérant devra également afficher pendant au moins huit jours, sur l'édifice pour lequel une licence est sollicitée, le texte français et anglais de cet avis."

(3) "Le requérant d'un tel certificat ne devra pas, cependant, solliciter ou obtenir de quelque façon que ce soit des signatures pour sa requête, sous peine de nullité de la dite requête, avant l'expiration des huit jours qui suivront la première publication de l'avis déjà mentionné; et devra à cette fin se procurer une formule de demande qui ne sera pas émise par les Commissaires des licences ou par le Conseil Municipal, suivant le cas, jusqu'à ce que l'affichage ait été fait et maintenu pendant huit jours, tel que ci-dessus déterminé."

---

Les remarques que nous avons faites concernant l'amendement à l'article 924 doivent s'appliquer à l'amendement proposé à l'article 933, en autant que ces amendements doivent s'appliquer aux épiciers licenciés.

Si nous devons comprendre que les amendements proposés aux articles suivants doivent s'appliquer également aux épiciers licenciés aussi bien qu'aux hôteliers, nous devons dire que nous nous y opposons énergiquement, pour les deux raisons déjà énumérées: amendements proposés aux articles 936, 946, 951, 966, et au paragraphe 27 de l'article 939. Il y a également plusieurs autres amendements proposés qui ne sauraient s'appliquer aux licences de magasins de détail, et au sujet desquels nous préférons ne rien dire, n'étant pas concernés.

### 1019 Statuts Refondus.

"Il est défendu de vendre des liqueurs enivrantes à une personne âgée de moins de dix-huit ans, et toute contravention à cette disposition entraine condamnation aux pénalités édictées par l'article 1072 contre tout porteur de licence obtenue en vertu de la présente section, que la vente ait été faite par lui-même ou qu'elle ait été faite par une personne à son emploi ou agissant pour lui dans le lieu d'affaires ou dans les dépendances du lieu d'affaires pour lequel la licence a été accordée.

Les mêmes pénalités sont encourues lorsque la vente à une personne de moins de dix-huit ans est faite dans un club muni de licence en vertu de l'article 966.

Dans les poursuites pour vente de liqueurs à une personne dont l'âge est allégué être moins de dix-huit ans, c'est au défendeur qu'il incombe de prouver que cette personne a dix-huit ans révolus. 63 V., c. 12, s. 91.

### Amendement proposé.

"A amender en insérant après le mot "vend", à la deuxième ligne, les mots "ou livre", et après le mot "vendues" à la cinquième ligne, les mots "ou livrées".

---

Nous croyons devoir nous opposer à ce que l'article 1019 soit amendé de la manière proposée, car cet amendement aurait pour effet d'incommoder le public, plutôt que l'épicier licencié, car généralement, ce sont les parents qui envoient les enfants faire les commissions, et s'il n'était pas permis à l'épicier licencié de livrer ses marchandises aux commissionnaires de ses clients, il en résulterait des ennuis considérables pour le public. Nous sommes donc satisfaits de l'article 1019 dans sa forme actuelle.

Nous nous opposons également à ce que l'article 1030 soit amendé tel que suggéré. L'article 1030 dit ceci:

### 1030 Statuts Refondus.

"Le jugement qui inflige telle amende, doit ordonner la confiscation des liqueurs et des contenants.

Le percepteur du revenu doit faire vendre les liqueurs et les contenants ainsi confisqués, par vente privée ou à l'enchère publique, conformément aux instructions qui lui sont données par le Trésorier de la Province, et le percepteur du revenu retient un tiers du prix réalisé, et remet les deux autres tiers au Trésorier de la Province. 63 V., c. 12, s. 101.

*(à suivre)*

## LE COMMERCE SUR LA RUE ST-DENIS.

Dans notre édition du 6 décembre dernier, nous parlions déjà du développement de la rue St-Denis au point de vue commercial, et nous émettions l'opinion que ce développement ne tarderait pas à créer dans la grande artère une activité pour le moins égale à celle que l'on reconnaît à la rue Ste-Catherine. Aujourd'hui comme alors nous avons les mêmes raisons de nous réjouir de ce mouvement de progrès dans notre ville.

Toutefois, notre contentement n'est pas sans mélange. Ceux qui ont encore un peu de souci de la beauté de Montreal ne voient pas sans inquiétude les maisons de commerce en voie de construction empiéter sur le trottoir sans égard pour la ligne de démarcation jusqu'ici respectée dans le cas des habitations privées.

On a déjà fait observer que ce vice était imputable aux escaliers inélégants qui défigurent les rues et rejettent dans l'ombre la façade des magasins construits dans la limite, et c'est pourquoi, dit-on, les nouvelles constructions d'une certaine importance s'élèveront sur une ligne qui les mettra plus en évidence.

Il existe à Montréal trop peu de rues commerciales pouvant assister au développement intensif des affaires sans rien perdre de leurs proportions. Il en est qui, chaque fois que l'on y élève un nouvel édifice, semblent se refermer, se rétrécir au point que ceux qui les fréquentent soient exposés à manquer d'air.

Au pas dont vont les choses, la rue St-Denis ne tardera pas à souffrir du même mal, à moins que les autorités civiques ne consentent à faire un bon mouvement pour lui conserver, avec son esthétique, sa pleine valeur au point de vue commercial.

Des gens éclairés ont déjà prévu ce qui ne saurait manquer de se produire: l'élargissement de la rue St-Denis. L'Université Laval, la Bibliothèque Municipale et d'autres ont respecté la ligne de démarcation en vue d'une expropriation inévitable de la rue, par suite du développement commercial.

En présence d'une pareille nécessité, nous suggérions, il y a déjà plus de six mois, que les autorités prissent les moyens de faire déterminer et homologuer une ligne en-dedans de laquelle on devra construire à l'avenir. On a fait fi de notre trop humble suggestion et, depuis l'époque où nous l'avons faite, la ville et les commissaires ont émis un permis de construire à l'angle même des rues St-Denis et Ste-Catherine, et empiétant sur le trottoir, un édifice de dix étages. Est-ce que, par hasard, à l'hôtel de ville, on ne se serait pas encore rendu compte d'un fait déjà constaté par tout le monde, à savoir que la rue St-Denis se commercialise? A la vérité, les facultés de compréhension de nos commissaires seraient d'une lenteur déplorable! En tout cas, nous sommes en présence d'une situation très embarrassante et qui ne saurait que s'aggraver le jour où il faudra de toute nécessité étendre les limites de la rue St-Denis dans sa largeur. Il en a coûté assez cher lorsqu'il a fallu exproprier certaines rues dans les anciens quartiers, et nous soumettons que l'expérience acquise à ce prix devrait être suffisante pour empêcher de nouvelles extravagances. On dirait vraiment que c'est un système établi, au Bureau des Commissaires, que de dépenser, de gaspiller plutôt en travaux inutiles les revenus de la ville. Les contribuables ont tous les jours sous la vue le spectacle, peu consolant pour eux, d'ouvriers en train d'éventrer une chaussée nouvellement pavée, sous prétexte que des améliorations s'imposent à la canalisation des égouts, ou autres choses pareilles.

Nous n'avons aucune objection aux améliorations quelles qu'elles soient; mais nous avons le droit de réclamer lorsqu'elles se font à l'encontre de toute raison. Tout comme il est déraisonnable d'attendre que les nouveaux pavages soient terminés pour modifier les services souterrains qu'ils recouvrent, il est insensé de laisser s'élever des édifices dont le coût se chiffre par le million de dollars, dans les rues où il faudra tôt ou tard pratiquer l'expropriation, et cela sans avoir au préalable déterminé les lignes en-dedans desquelles il conviendrait de construire pour ne pas nuire au progrès.

Les remarques que nous avons faites au mois de décembre dernier partaient peut-être de trop bas pour atteindre jusqu'au piédestal où pontifient les commissaires. Cependant, elles n'en ont pas moins fait du chemin dans le public, et la presse quotidienne s'émeut à son tour de l'ingérance du Bureau de Contrôle. Espérons que leur voix plus puissante que la nôtre sera entendue en haut lieu.

A tout événement, nous dirons à Messieurs les Commissaires qu'il n'est jamais trop tard pour bien faire et qu'ils peuvent encore prendre les mesures nécessaires pour que la ville ne soit pas dans l'obligation de payer des sommes folles pour l'expropriation de la rue St-Denis dans quelques années, dans quelques mois peut-être.

## "EN FRANÇAIS."

Tel est le titre d'une brochurette que vient de publier M. l'abbé Etienne Blanchard, du Collège de Montréal, auteur de "En Garde!"

Cet ouvrage, qui fait suite au dernier nommé, traite des anglicismes et barbarismes et est destiné à l'usage des maisons d'éducation, des Cercles du Parler Français, des traducteurs, des hommes de profession, des ouvriers, des journalistes, des commerçants, des amateurs d'athlétisme. Il est rempli d'exemples frappants de l'intrusion de l'anglais dans notre langage, et, en regard des erreurs, on y trouve le mot propre s'appliquant à chaque cas. Il est d'une très grande valeur pour tous et nous ne doutons pas qu'il atteigne une diffusion au moins égale à celle de "En Garde", dont le tirage a été de trente-cinq mille exemplaires en cinq éditions. Nous devons féliciter l'auteur de "En Français" sur son magnifique travail, et le remercier sincèrement pour l'envoi d'un exemplaire.

## LA MAISON MARPLES, JONES & CO.

Relativement à l'annonce que nous avons publiée du décès de M. Price Jones, ancien chef de la maison Marples, Jones & Co., commissionnaires, nous devons dire que les affaires n'en seront pas moins continuées comme par le passé.

L'ancien personnel reste en office et, avec M. Arthur E. Jones comme chef, il est à espérer que les bonnes relations qui existaient entre la maison et la clientèle seront maintenues. M. A.-E. Jones est très au courant du commerce et compte 16 années d'expérience avec la firme que son père a dirigée durant de nombreuses années.

## LA BANQUE NATIONALE.

La Banque Nationale a fait mettre en brochure son 53ème rapport annuel, couvrant la période fiscale terminée au 30 avril 1913. Ce rapport, tout le monde a pu en prendre connaissance au moment de sa publication, et nous comprenons que les directeurs se soient crus justifiables de le faire enchâsser dans cette brochure de luxe dont nous venons de recevoir un exemplaire qui fait grandement honneur à la Banque et aux éditeurs.

Cette plaquette a sa place toute marquée dans la bibliothèque de l'homme d'affaires qui, plus tard, trouvera plaisir à la consulter pour établir des comparaisons sur le progrès accompli par l'institution qui compte aujourd'hui parmi les plus prospères du pays et pour laquelle s'ouvre un avenir des plus brillants.

Nos remerciements à qui de droit pour l'envoi d'un exemplaire de la brochure.

## DOMINION WHOLESALE GROCERS' GUILD.

Cette importante association des épiciers en gros du Canada a tenu cette année sa convention à Québec et les délégués ont siege deux jours durant les lundi et mardi, 14 et 15 du courant. Les sessions ont eu lieu dans les bureaux de la Chambre de Commerce de Québec sous la présidence de M. Arch. Miller, président actif. Le maire de Québec, M. Napoléon Drouin, chef de la maison Drouin Frères & Rattray, Ltd., a souhaité la bienvenue aux délégués et a déclaré la convention officiellement ouverte.

Durant ces deux jours qu'ont duré les délibérations, les épiciers ont fait d'excellent travail qui ne saurait manquer d'être profitable au commerce en général.

Ont pris part à la convention: — MM. Arch. Miller, de Whitehead & Turner, Québec, président; G. Fitzgerald, de F. J. Castle Co., Ltd., Ottawa; J. B. E. Letellier, Québec; Armand Chaput, de L. Chaput Fils & Cie, Ltée, Montréal; J. M. Dillon, de A. M. Smith & Co., London; Wm. Turnbull, de Ed. Adams & Co., Ltd., London; A. E. McLean, de R. P. Ritchot & Co., Victoria; S. C. Burton, de Cameron & Heap, Régina; W. G. Craig, de W. G. Craig & Co., Ltd., Kingston; R. J. Carson, Kingston; G. R. Lloyd, de Macpherson Glassco & Co., Hamilton; Arthur Desroches, de Lalonde & Desroches, Ltée, Montréal; Jos. Ethier, de Laporte-Martin & Cie, Ltée, Montréal; C. A. Langlois, de Langlois & Paradis, Québec; E. E. B. Rattray, de Drouin Frères & Rattray, Ltée, Québec; Zéph. Hébert, de Hudon-Hébert & Cie, Ltée, Montréal; W. C. Cross, de Hall & Fairweather, Ltd., St-Jean, N.B.; H. C. Beckett, de W. H. Gillard & Co., Hamilton; Hugh Blain, de Eby-Blain Ltd., Toronto; Villebon Garant, de Gagnon-Garant Ltée, Québec; Phil. J. Bazin, de Naz. Turcotte & Cie, Québec; Hon. R. Turner, de Whitehead & Turner, Québec; Jos. Winfield, secrétaire honoraire de la section de Québec; R. L. Innes, de la Dominion Canners, Ltd., Hamilton; J. A. Beaudry, secrétaire de l'Association des Marchands Détaillants, Montréal.

## LE PIQUE-NIQUE DES EPICIERS.

Il nous fait plaisir de rappeler que c'est mercredi prochain, le 23 de juillet, qu'aura lieu à Sainte-Scholastique, le pique-nique annuel des Epiciers Détaillants de Montréal.

Comme par les années passées, les organisateurs ont vu à ce que tous ceux qui prendront part à la fête aient tout le confort possible et puissent passer une journée agréable à tous les points de vue.

Le voyage en lui-même est déjà très attrayant et sera agrémenté d'amusements variés auxquels les excursionnistes seront appelés à prendre part. Aux vainqueurs des nombreux concours de toutes sortes on distribuera des prix d'une belle valeur.

Ainsi assurés d'une journée splendide, tous les épiciers se feront un devoir de quitter momentanément le tracas des affaires pour prendre part au pique-nique et aller retremper leur énergie au contact du grand air. C'est là aussi une des rares occasions qui leur sont données de se rencontrer en grand nombre et, tout en s'amusant ferme, ils ne manqueront pas de trouver prétexte à causer d'affaires. Bon nombre d'entre eux reviendront à leur magasin nantis d'idées neuves qui leur permettront d'apporter à leur système d'affaires des améliorations qui leur seront profitables dans l'avenir.

Suivant qu'il a déjà été annoncé, le convoi portant les excursionnistes quittera la gare Viger le 23 à 9 heures a.m., et celle de Mile-End à 9.15 heures, soit un quart d'heure plus tard. Les billets, aux prix de $1.00 pour les adultes et de 50 cents pour les enfants, sont en vente chez: MM. G.-A. Archambault, 787 rue Lafontaine; A. Laniel, 163 rue Verdun; P. Filion, 1576 rue Ste-Catherine Est; J.-A. Doré, 1286 rue Notre-Dame Ouest; J.-D. Boileau, 54 rue Bonsecours; J.-I. Lussier, 92 rue St-Philippe; O. Fournier, 469 rue Mont-Royal Est, et Moquin & Frère, 120 rue St-Denis.

## POUR LE COMMERCE DE DETAIL.

Il est très fréquent, et du reste ce procédé de publicité est des plus productifs, que les propriétaires de magasins de nouveautés, les bijoutiers, tailleurs, chapeliers, marchands de chaussures, fassent établir des catalogues qu'ils distribuent dans la localité où sont situés leurs magasins et ses environs immédiats.

Une des difficultés qui se présente, au point de vue de la publicité par catalogues, est dans le fait qu'ils ne sont pas toujours conservés et qu'une grande partie, on peut le dire, après avoir atteint son but, est jetée au panier après qu'on en a pris connaissance sommairement.

La question de faire conserver ces catalogues est donc au premier plan des préoccupations d'un détaillant.

On avait envisagé, jusqu'ici, la possibilité d'ajouter à ces imprimés une partie de texte qui n'a rien à faire ni avec le commerce, ni avec les articles présentés, mais qui, dans une certaine mesure, pouvait intéresser les lecteurs.

Un procédé tout différent vient d'être mis en pratique par des détaillants américains. En tête du catalogue, un avis au public se trouve imprimé pour annoncer des ventes à des prix spéciaux et à des dates fixées d'avance. Ces dates sont réparties sur toute une saison, par exemple.

On peut encore annoncer des prix réduits pour certain jour de la semaine. Cet avis se complète d'une indication qui informe le public qu'aucune publicité ne sera faite à nouveau pour ces ventes spéciales et qu'il convient par conséquent, si l'on veut en profiter, de conserver le catalogue avec soin, de manière à le consulter de temps à autre pour fixer le jour où l'on fera ses achats dans des conditions particulièrement économiques.

En même temps que l'on distribue le catalogue, on fait paraître dans les journaux de la localité une annonce assez importante qui avertit les lecteurs que le catalogue contient certains renseignements sur les ventes-réclames, dont les dates sont fixées dans cet imprimé.

Par ce moyen on arrive facilement à prévenir la presque totalité d'un pays ou d'une ville des avantages que présente le catalogue en question et on obtient par conséquent qu'il soit conservé d'une manière à peu près générale.

On recommande particulièrement ce procédé aux détaillants français, car nous sommes persuadés qu'il peut leur donner d'excellents résultats.

## COMPAGNIE INCORPOREE.

Des lettres-patentes ont été émises par le Lieutenant-Gouverneur de la province de Québec, incorporant:

La "Sweeper Vac, Limited," pour manufacturer, construire, installer, acheter, vendre et faire le commerce en général de nettoyeurs au vacuum, balayeuses de tapis et accessoires d'iceux; faire toutes autres affaires soit manufacturées ou autrement qui peuvent paraître à la compagnie capables d'être convenablement conduites en rapport aux affaires ou objets de la compagnie, destinées à augmenter la valeur des biens et droits de la compagnie ou les rendre profitables. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

## IL FAUT TENIR SES ENGAGEMENTS.

Il y a une chose qu'un bon vendeur ne doit jamais oublier: c'est d'observer à la lettre ce qu'il a promis.

Il est facile à un commis-tailleur de dire, par exemple, pour ne pas laisser échapper une vente, qu'un complet sera prêt tel jour, à telle heure.

Il se peut lorsqu'il transcrit son ordre, pour l'envoyer à l'atelier de coupe, qu'il soit réellement persuadé que le complet sera prêt pour la date fixée; mais il arrive que l'atelier est surchargé de travail promis également à date fixe et qu'il lui est impossible de terminer le complet pour le moment demandé.

Naturellement, le client compte absolument sur son vêtement pour le jour indiqué et s'il ne l'a pas il est désappointé de ce manquement à la promesse qui lui a été faite. Peut-être avait-il commandé spécialement cet habillement pour un voyage qu'il lui est impossible de remettre. Le client peut, à bon droit, se montrer sévère et c'est à la maison qu'il s'en prendra du tort subi; elle est plus à blâmer que le commis lui-même.

Lorsqu'un client fait une réclamation au sujet d'une promesse non tenue, on doit en tenir compte sérieusement et examiner la question judicieusement. Si la faute incombe à un commis qui a fait une telle promesse à la légère, on lui en fera subir les conséquences, pour l'exemple.

En pratique, il y a certaines plaintes qu'on ne peut pas éviter, mais le manquement à une promesse n'est pas de celles-là. — "La Confection Française".

## RENDEZ VOTRE COMMERCE PROFITABLE.

Il n'y a jamais eu d'époque comme la présente où un marchand ait pu profiter d'une littérature couvrant toutes les branches du commerce. Aujourd'hui, les journaux commerciaux donnent des renseignements très précieux et suggèrent les plus utiles idées qui ont réussi des mieux dans certaines maisons de commerce. Il est évident qu'un marchand doit se tenir au courant de ce qui se passe autour de lui, mais ce n'est pas tout. Trop d'hommes ont l'habitude de copier machinalement et servilement les idées d'autrui.

Le marchand entreprenant doit pouvoir exercer son jugement sur ce qu'il doit copier et jusqu'à quel point, et s'efforcer d'améliorer ce qu'il copie. Sans originalité, ceux qui ne font simplement que copier sont hors d'état de rester en affaires. Un magasin est rendu prospère par ses clients satisfaits; mais cela ne veut pas dire que son propriétaire doive vendre ou acheter des marchandises à plus bas prix que son rival. Le premier point important à considérer est la tenue d'un stock de marchandises de confiance, désirées par les clients du magasin. Que ce soit un dicton parmi vos clients qu'ils peuvent toujours trouver ce qu'ils demandent dans votre magasin. Cela ne signifie pas que vous deviez avoir en stock une grande quantité de chaque article, car vos clients vous excuseront de n'avoir pas en grande quantité une marchandise qu'ils peuvent désirer acheter; mais ils ne vous pardonneront pas de n'en pas avoir du tout.

Le second point important est de tenir de bonnes marchandises. Que vos clients sachent bien qu'ils peuvent avoir entière confiance en ce que vous leur vendez, que vous tenez des marchandises de qualité, et ne vous figurez jamais que le public est ignorant de la valeur de la marchandise. Vous pourriez le tromper une fois, mais cela vous coûterait cher.

Et vos vendeurs? Traitent-ils les clients avec la même courtoisie quand ils achètent peu que quand ils achètent beaucoup? Répondent-ils brusquement ou impertinemment à un homme pauvre, et agissent-ils en général à la manière d'une machine automatique? Une semblable condition n'existerait pas, vous le sachant. Mais c'est à vous de vous renseigner sur la chose.

Votre publicité doit ensuite être l'objet de votre attention. Dans une annonce, vous devez faire une simple déclaration des faits, et l'annonce réussit le mieux quand elle est faite avec persistance, régularité et qu'elle ne contient pas d'exagérations; dites la vérité et rien que la vérité.

Des étalages en vitrine, bien faits, attrayants et souvent changés intéresseront vos clients réguliers et vous en attireront de nouveaux. Des livraisons promptes en paquets bien faits laisseront souvent à vos clients un souvenir agréable et durable de votre magasin.

En se souvenant bien de toutes ces choses, en administrant bien ses affaires, un détaillant n'a pas de raison pour ne pas être un marchand prospère, quel que soit l'endroit où le magasin est situé, quelque important ou quelque petit qu'il soit.

## APHORISME SUR LA PUBLICITE.

— Il n'y a pas de commerce productif sans publicité.

— Quand la publicité ne "rend pas", c'est qu'elle est mal faite.

— Ne confondez pas "publicité" avec "réclame".

— L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer.

— Un fabricant ou gros commissionnaire assis dans son bureau, peut, en écrivant quelques lignes, en signant un "Bon à insérer", faire paraître dans les milliers d'exemplaires d'un journal de commerce une annonce qui fera connaître ses produits et lui créera des acheteurs d'un bout à l'autre du Canada.

— Si le métier de vendeur n'est pas facile, celui d'acheteur est loin d'être aisé.

— Négociants rigoureusement honnêtes, fabricants consciencieux, vous vendez à une petite clientèle des marchandises d'une qualité exceptionnelle, pendant que des millions et des millions d'acheteurs se plaignent de ne savoir où trouver précisément les produits de choix que vous vendez. Faites-vous donc connaître.

— La publicité bien faite est loyale et honnête, documentaire et raisonnée, directe et vivante.

— Il n'y a de publicité "durable" que pour des articles de bonne qualité.

— La publicité obtient de nous que, lorsque nous avons besoin d'un produit, nous le commandons en spécifiant le nom de la marque que nous voulons, à l'exclusion de tout autre.

— Il n'y a personne dans le monde civilisé actuel qui n'ait subi et ne subisse l'action de la publicité.

— La publicité crée des besoins, et c'est un des aspects les plus étonnants.

— La mode, aujourd'hui, n'est que la suivante de la publicité.

— Ignorer la publicité, avec sa formidable puissance, serait fermer les yeux à la lumière des beaux jours et du plein midi.

— La publicité est une science d'abord, un art ensuite.

— En écrivant à nos annonceurs, recommandez-vous de notre journal.

## L'ELEMENT PERSONNEL ET LA QUESTION DES VENTES.

Nous apprenons en ce moment que bien des marchands-détaillants craignent de voir péricliter leur commerce si un système de poste aux colis est inauguré au Canada. Ceci, prétendent-ils, va permettre à leur grand ennemi — la maison qui fait des affaires par la poste — d'accaparer totalement le commerce de detail dans le pays entier. Nous sommes toujours du côté du detailleur, contre la maison faisant des affaires par la poste, mais nous ne croyons pas qu'il convienne à s'attarder à des lamentations parfaitement inutiles au sujet de l'iniquite de l'inauguration d'un semblable système.

Il est certain que la maison qui fait des affaires par la poste possède des avantages sur le marchand-détaillant et que le système postal proposé augmenterait encore ces avantages. En même temps, le marchand-détaillant possède nombre d'avantages et aucune législation ne peut le priver de certains d'entre eux. Un des facteurs qui comptent en faveur du marchand-détaillant, c'est l'élément personnel. L'influence des commandes par la poste est forte. Les maisons qui font des affaires par la poste ont des avantages sur le magasin local, mais quand l'élément personnel entre en jeu, le marchand a tous les atouts de son côté et l'intérêt personnel est une arme sûre si l'on s'en sert comme il faut.

La première chose à faire pour profiter le plus possible de vos chances, c'est de faire dresser une liste des noms de tous les gens qui demeurent jusqu'à un certain nombre de milles à l'entour de votre magasin. Ceci s'applique particulièrement au petit marchand de campagne, dont la clientèle se compose surtout des gens qui habitent dans sa petite localité. Avant de dire que c'est là trop de trouble que de faire dresser cette liste, considérez seulement ceci: "Ces listes de noms constituent le fondement même du commerce des maisons qui font des affaires par la poste! Des milliers de dollars ont été dépensés pour se les procurer!" Vous pouvez facilement obtenir les noms de tous les gens de votre localité et cela à peu de frais.

Cela vaut certainement la peine que vous vous en occupiez, car du traitement personnel, individuel de vos clients et de vos clients possibles dépendent vos plus fortes chances.

Maintenant, partagez en deux votre liste; les clients et les clients possibles. Maintenant, rangez-les en catégories suivant leurs besoins probables. Consacrez-y tout le temps nécessaire, car c'est là le pivot de toute l'affaire. Vous avez à ce point de vue un grand avantage sur la maison qui fait des affaires par la poste. Vous pouvez ainsi calculer le montant de marchandises qu'il vous faut et éviter d'emmagasiner trop de marchandises de certaines catégories et pas assez d'autres. Est-ce qu'un tel résultat ne compense pas la peine de dresser avec le plus d'exactitude possible votre liste?

L'établissement d'une semblable liste aide puissamment à vos ventes. Au lieu de faire vos offres de service au hasard, vous pouvez parler avec assurance à votre client, atteindre rapidement et directement votre but.

Il faut se souvenir en envoyant des circulaires de les signer de votre propre main; pas de signature au clavigraphe ou imprimée. Dans votre lettre il vous faut montrer que vous comprenez les besoins actuels de votre futur acheteur et insister là-dessus. Il est préférable de ne mentionner qu'à la fin vos marchandises. Ce qu'il vous faut faire d'abord, c'est exciter un intérêt personnel et venir en contact personnellement avec vos clients. Les commandes viendront plus tard.

Au début vous aurez fort à faire et il se peut très bien que vous n'obteniez pas des résultats immédiats. Ne vous laissez pas intimider pour cela. Souvenez-vous du fait qu'il est toujours plus difficile de lancer une affaire que de continuer des affaires. Faire appel d'une manière intime à l'intérêt personnel, c'est se servir d'un puissant levier en affaires. N'oubliez pas que votre client est un homme comme vous, que ce n'est pas simplement une machine à comparer des prix, mais qu'il a ses préférences, ses impulsions, ses préjugés. Avec leur catalogue, les maisons faisant affaires par la poste ne peuvent pas étudier ces questions-là; vous pouvez, vous, profiter de cet avantage et grâce à une véritable énergie vous vous attirerez des clients et les conserverez.

## LES CANADIENS-FRANÇAIS ET LEURS JOURNAUX.

On se plaint, dans la presse canadienne lue par la population française du Dominion, de la pénurie de publicité.

Notre confrère "Printers Ink" relève, en ce qui concerne la presse du Canada, les observations suivantes:

La population française du Canada est généralement estimée au-dessous de sa valeur par les annonceurs, non seulement aux Etats-Unis, mais encore au Canada même et aussi en France. Il y a plus d'un million de Français-Canadiens qui sont touchés par un nombre de journaux for restreint de Québec et de Montréal, dont la circulation est des plus considérables.

Cette circulation a déjà conduit quelques-uns des annonceurs canadiens des spécialités pharmaceutiques à étendre leurs opérations, et les prix modérés de la publicité de ces journaux justifient parfaitement le but poursuivi.

Il serait à désirer que les commerçants français se pénètrent de l'importance du marché canadien, surtout depuis qu'un nouveau traité de commerce a resserré les liens qui unissent le Canada à la France et l'on recommande à ces journaux de faire la publicité avec de bonnes rédactions françaises et non pas avec la littérature anglaise traduite ensuite en français. Il faut que la conception des annonces, en général, ait la marque du génie français, les Anglais qui s'offrent souvent à écrire des annonces aussi bien en français qu'en anglais, ne possédant pas la tournure d'esprit qui marque particulièrement la littérature française.

"Printer's Ink" affirme qu'un budget de 10,000 dollars par an est suffisant pour propulser puissamment une marque de bonne qualité, aussi bien dans la presse publiant langue française en Canada, que dans la presse publiant langue anglaise.

## L'EXPORTATION ALLEMANDE AU CANADA.

### Elle dépassera bientôt celle de la France.

Jusqu'au 1er mars 1910, l'Allemagne payait en sus du tarif général une surtaxe de 33 1/3 pour cent, pour l'introduction de ses produits au Canada. Le renversement de cette barrière douanière donna une formidable poussée à l'exportation allemande, et dès cette date, l'Allemagne, soucieuse de développer son commerce sur le marché canadien, établit une ligne de navigation directe entre les ports de Brème, Hambourg et le Canada. Ce fut le point de départ d'une augmentation d'affaires rapide, des commis-voyageurs allemands se répandirent dans tout le Dominion pour y implanter leurs produits et se créer une vaste clientèle.

Le résultat de cette campagne ne se fit pas attendre. Un an après l'application du nouveau tarif douanier, l'exportation allemande au Canada dépassait de $2,112,000 celle de l'année précédente.

La France était loin de suivre sa redoutable concurrente dans cet accroissement considérable.

Pendant l'année fiscale 1910-1911, les exportations fran-

çaises au Canada ont attcint $11,563,773 et les exportations allemandes $1,563,340.

L'écart est relativement minime et il est à présumer qu'il sera comblé prochainement, si l'on considère que l'exportation française au Canada n'a réalisé qu'un gain de 14 pour cent sur l'année précédente, tandis que celle de l'Allemagne marquait une augmentation de 27 pour cent pour la même période.

Les produits importés d'Allemagne sont plus particulièrement les draps, les lainages, la bonneterie de laine, les toiles, les velours, les peluches de soie, les peignes, les plumes et fleurs, les dentelles, la passementerie, les fourrures, la coutellerie, les jouets, les cartes postales illustrées, les crayons, les appareils électriques, la gainerie, etc.

Le Canada s'approvisionne aux sources qui lui paraissent les plus avantageuses et principalement aux pays qui viennent lui faire des offres et lui soumettre leurs produits.

L'Allemagne est passée maitresse dans l'art de solliciter l'acheteur, ses représentants tenaces et patients ne reculent devant aucun obstacle, ils font les conditions nécessaires et accordent les crédits demandés.

La France est plus méfiante, elle éprouve une paresse marquée à tenter un véritable effort pour développer son commerce au Canada, elle recule devant toute difficulté tant soit peu compliquée, mais susceptible d'amener un résultat. Peut-être les progrès de sa rivale lui ouvriront-ils les yeux, et changera-t-elle, dans un avenir prochain, son fusil d'épaule pour s'appliquer davantage au développement de son exportation au Canada.

## ACTUALITE ET PUBLICITE.

De la "Publicité", de Paris:

Tout le monde connaît ce procédé renouvelé des Grecs — honni soit qui mal y pense!... — Un fait sensationnel se produit; tous les journaux en parlent; tous les reporters en mal de lignes tartinent à qui mieux mieux; les photographes et les chansonniers s'en mêlent, grouillant sur cet humus de la popularité. Immédiatement, un annonceur en profite ou croit en profiter, pour rappeler au public qu'il fabrique des fixe-chaussettes imperméables ou qu'il vend un apéritif merveilleux.

Exemple: l'expédition X... revient du Pôle Nord: un entrefilet vous annonce froidement que les explorateurs, les intrépides rescapés des glaces, en débarquant en France, aux admirateurs enthousiastes qui se pressaient autour d'eux, ont réclamé comme suprême récompense: un verre de quinquina Machin.

Est-ce de la bonne publicité? Nous entendons par là: est-ce de la publicité qui paye?

Il est toujours dangereux d'être trop affirmatif et trop catégorique en pareille matière. Cependant, non seulement la logique et le bon sens, mais encore les précédents, nous permettent de penser le contraire.

Et d'abord, il convient de remarquer que lorsqu'un événement sensationnel captive l'esprit du public, par conséquent du lecteur de l'annonce, il est bien téméraire de prétendre reprendre à l'actualité une parcelle de l'attention de ce lecteur surchauffé pour lui parler d'une chose qui ne l'intéresse pas immédiatement ni directement.

Le lecteur, à ce moment, ne veut lire que ce qui se rapporte à "l'actualité"; il ne veut entendre parler que de cette actualité. Dites-lui combien il y avait de chiens à bord, étendez-vous sur la hauteur des mâts et l'âge du capitaine: parfait! Mais ne vous amusez pas à l'amener à vous lire par un titre fallacieux, qui lui donnera à croire que pendant une dizaine de lignes il va encore chevaucher son dada momentané. Evidemment, il y a beaucoup de chances pour qu'il vous lise; mais après? Il sera certainement furieux, d'abord d'avoir marché, ensuite de voir mêlée à l'affaire sérieuse dont il se préoccupait, ce qu'il appellera — au sens péjoratif du mot — une réclame.

S'il rit, croyez bien qu'il rira jaune et qu'il vous en voudra toujours un peu de lui avoir monté le coup.

En admettant, bien entendu, qu'il aille jusqu'au bout de sa lecture et qu'il se rappelle même ce qu'il aura lu, une fois qu'il aura vu qu'il ne s'agit pas du sujet qui l'intéresse. Or, on peut bien dire que c'est là l'exception, car le plus souvent, il oubliera tout de suite ce qu'il aura vaguement lu et reviendra au sujet qui pour l'instant absorbe toutes ses facultés assimilatrices.

## LA PUBLICITE ET LES DETAILLANTS.

C'est un signe remarquable des temps de voir aujourd'hui les plus modestes commerçants de détail reconnaître, non seulement l'utilité mais la nécessité de la publicité, de l'intelligente publicité, bien entendu, pour faire prospérer leurs affaires. On voit d'anciennes maisons qui s'étaient accoutumées à croire que leur réputation suffirait à maintenir, en tout temps, leur situation commerciale, se rendre maintenant à l'évidence, après une pénible expérience qui leur a démontré que leurs rivaux arrivaient, grâce à la publicité, à faire autant d'affaires, en un ou deux ans, qu'eux-mêmes en auraient fait au cours d'un demi-siècle.

Toutefois, un bon nombre de ces détaillants qui font de la publicité pour la première fois, estiment ou s'imaginent qu'elle ne leur rapporte rien et ils concluent qu'elle n'a aucune valeur.

Ne serait-il pas plus sage de leur part, lorsque le début de leur publicité est marqué par un insuccès, de se persuader que cet insuccès ne tient pas à la publicité en elle-même, mais bien à la manière dont ils l'ont faite?

La vérité, c'est que le petit détaillant commence souvent une campagne de réclame, sans avoir la plus vague idée de ce qu'il veut faire et de ce qu'il y aurait à faire. Il imite, il copie. Il n'invente pas et souvent, en imitant et en copiant, il dénature et il déforme.

Nous ne voulons pas dire qu'il peut s'ériger lui-même en expert de publicité. La publicité moderne avec toutes ses branches, toutes ses combinaisons, est une science qui ne permet pas d'être pratiquée d'emblée. Mais nous voulons dire qu'il devrait s'efforcer de comprendre que, lorsqu'il n'est pas lui-même préparé à l'organisation de sa publicité, il ne doit pas craindre de s'adresser à des compétences pour assumer la charge de lui faire une publicité originale et qui, dès lors, sera productive.

## LE GUIDE FRANCO-CANADIEN.

Une nouvelle édition du Guide Franco-Canadien est en cours de publication. Elle contiendra huit chapitres traitant chacun de sujets aussi intéressants que variés, et de nombreuses gravures.

Toutes les personnes ayant à voyager en Europe ou à travers le Canada devraient posséder un exemplaire du Guide, car il est aussi complet que possible et contient des détails d'une haute valeur du fait qu'ils sont généralement peu connus.

## NOUVELLES CHARTES.

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec:

"Baie d'Urfé Heights, Limited", pour faire des affaires comme agents d'immeubles en tous genres, agents d'assurance, agents financiers; pour acheter, louer, entretenir et détenir des immeubles et autres genres de propriété, etc. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"Telegraph Publishing Company of Montreal, Limited," pour faire des affaires comme imprimeurs et éditeurs de journaux, magazines, périodiques, pamphlets, livres et autres publications de tous genres. Capital-actions, $500,000, à Montréal.

"The Lake View Hotel of Lachine, Limitée," pour construire, acheter, louer, posséder, meubler, etc., des hôtels, restaurants, cafés, etc. Capital-actions, $200,000, à Lachine.

"D. Donnelly, Limited," pour manufacturer, acquérir, trafiquer sur de la glace, en gros et en détail; pour faire des affaires de chauffage en général. Capital-actions, $125,000, à Montréal.

"Canadian Metal Mfg. Company, Ltd.," pour manufacturer, installer des appareils de chauffage, de ventilation, etc. Capital-actions, $30,000, à Montréal.

"The Eastern Cafetarias Limited," pour faire des affaires comme propriétaires de salons de rafraîchissements (tempérance), restaurants, etc. Capital-actions, $150,000, à Montréal.

"Telegraph Publishing Company of Montreal, Ltd.," pour faire des affaires d'imprimeurs et éditeurs de journaux, magazines, périodiques, journaux, pamphlets, etc. Capital-actions, $500,000, à Montréal.

"Cimon Shoe Company, Limited," pour acheter et acquérir toutes les propriétés et l'actif de la maison A. P. Cimon, de Montréal, manufacture de chaussures. Capital-actions, $150,000, à Montréal.

"Higgins Printing Company, Ltd.," pour acquérir de William Higgins les affaires d'imprimerie qu'il faisait à Montréal, ainsi que tout l'actif. Capital-actions, $10,000, à Montréal.

"Wilson Carbon Paper Company, Ltd.," pour manufacturer des clavigraphes, des rubans de clavigraphes, du papier carbone, etc. Capital-actions, $200,000, à Montréal.

"Allen & Laughlin, Limited," pour acquérir les affaires de Allen & Laughlin, à Québec, tout l'actif et le passif du propriétaire de cet établissement et faire des opérations immobilières. Capital-actions, $250,000, à Québec.

"The Stowell Screw Company, Limited," pour manufacturer des vis et outils en acier. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

## ELLE PROTEGE LE MARCHAND.

**Une garantie de remboursement avec toutes les préparations de l'International Stock Food Co.**

Une des raisons pour lesquelles l'International Stock Food joint d'une si haute réputation auprès du public, c'est que des garanties sont données aux clients en même temps que tous les remèdes International.

"Nous remboursons l'argent, si quoi que ce soit ne donne pas entière satisfaction." Voilà le cri de guerre de cette maison de renommée mondiale— et cette Compagnie a fait honneur à cette garantie tous les ans depuis que le public la connaît.

C'est si satisfaisant de tenir les remèdes International parce que le marchand peut dire aux clients: "Voici la nourriture International pour le bétail (ou le liniment Dan Patch et le remède pour la Fièvre bilieuse); je vous la garantis, parce que la Compagnie qui la fabrique me la garantie. Employez-la suivant les instructions portées sur l'étiquette. Si elle n'est pas satisfaisante ou ne donne pas tous les résultats que l'on dit, rapportez-la et votre argent vous sera promptement remboursé."

Il est tout naturel qu'un pareil langage inspire confiance et permette au marchand de faire nombre de ventes.

Ce qui aide puissamment aussi les marchands, c'est le fait que cette compagnie fait rédiger en français toutes ses brochures de réclame et le gros livre de $3,000 sur le bétail; à toutes les lettres rédigées en français par des clients la compagnie répond dans la même langue.

La nourriture et les remèdes International pour le bétail et la volaille rapportent au marché un bon profit et sont réellement la ligne la plus profitable à tenir en son genre, car ces articles sont fort connus et très bien annoncés. Les marchands peuvent obtenir des détails complets au sujet des prix, en s'adressant à The International Stock Food Co., Limited, Toronto, Ont.

## A MEDITER CE DIALOGUE.

"Il y a longtemps que vous êtes dans la maison?

— Oui, pas mal.

— Quelle est votre position?

— Je suis employé.

— Mais, quel est votre titre officiel?

— Je n'ai aucun titre officiel. Quand le patron a besoin de faire quelque chose, il le dit au caissier; le caissier le dit au comptable, le comptable le dit à l'aide-comptable, l'aide-comptable le dit au premier clerc et le premier clerc me le dit.

— Et alors?

— Et alors, comme je n'ai personne à qui le dire, je le fais."

## LES BONS CONSEILS.

Un habitant de Pérouse se promenait par la ville triste et préoccupé. Quelqu'un le rencontra et lui demanda ce qui le tourmentait.

—C'est que j'ai des dettes, répondit notre homme, et pas de quoi les payer.

—Imbécile, répliqua l'autre, laisse donc cette inquiétude à tes créanciers.

### L'art de faire banqueroute.

Un riche marchands qui établissait son fils dans le négoce lui disait:

—Gardez-vous bien de faire banqueroute; mais si vous la faites, faites-la grosse, ou ne vous en mêlez pas.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION

Il n'y a eu que peu de changement dans les prix depuis la semaine dernière: le lard a baissé de 50c par quart ; la graisse pure de 10c par seau, soit ¼c par livre ; le riz Rangoon a baissé de 20c par cent livres. On constate un léger ralentissement dans le mouvement des affaires, mais il n'y a là rien d'inquiétant et cette accalmie relative a été généralement bien accueillie chez les marchands en gros. Les recouvrements et perceptions ne sont pas aussi satisfaisants que pendant le mois dernier.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac les 100 lbs. | 4.30 |
| Extra granulé, ball 5 x 20 100 lbs. | 4.40 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.70 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 4.90 |
| Extra ground, ½ bte 25 lb., 100 lb. | 5.10 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 3.95 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 3.90 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.50 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.70 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.05 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.15 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.50 |
| 2ème qualité, le quart | 26.50 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| Saindoux pur, en tinette | 0.15 |
| Saindoux pur, en seau | 3.10 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16¼ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16⅜ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16½ |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boite de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.05 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.40 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.00 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05¼ | 0.06 |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.06 | 0.07 |
| Tapioca flake " | 0.07½ | 0.08 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

**Poisson salé.**

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ | 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

La situation demeure la même, sauf une légère amélioration dans la demande pour les thés verts Young Hyson.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.15 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.08 | 0.09 |
| Cannelle, moulue | " | 0.20 | 0.24 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.26 | 0.33 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.24 | 0.32 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.22 | 0.23 |
| Gingembre moulu | " | 0.20 | 0.30 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.04 | 0.05 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.90 |
| Mixed spices moulues | " | 0.18 | 0.22 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.23 | 0.27 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.16 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.21 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | 0.00 | 3.10 |
| Orge mondé (pot), baril | 0.00 | 6.30 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | 0.06½ | 0.07 |
| Orge mondé (pearl), sac | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 lb. | 0.05 | 0.05½ |
| Pois cassés, le sac | 0.04 | 0.04½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac | 0.00 | 2.25 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité | lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | | 0.00 | 4.25 |

**Riz décortiqués au Canada:**

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boites, 3 couronnes | lb. | 0.09⅜ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12⅛ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |

**Raisins de Corinthe.** **Lb.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Corinthe Filiatras, en vrac | | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | | 0.07¼ | 0.08½ |

**Raisins de Malaga.** **Lb.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |

**Raisins Sultana.** **Lb.**

| | | |
|---|---|---|
| En vrac | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | manquent | |

**Raisins de Valence.** **Lb.**

| | | |
|---|---|---|
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de | | |

| | | |
|---|---|---|
| 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| **Raisins de Californie.** | | **Lb.** |
| Epépinés, paq. 1 lb., fancy | 0.00 | 0.08 |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | 0.00 | 0.07½ |
| **Noix et Amandes.** | | **Lb.** |
| Amandes Tarragone | 0.16 | 0.17 |
| Amandes Valence écalées | 0.37½ | 0.39 |
| Avelines | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | 0.13½ | 0.14½ |
| Noix de Bordeaux écalées | 0.27 | 0.28 |
| Noix du Brésil | 0.19 | 0.20 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | 0.17 | 0.18 |
| Noix Pécan cassées | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | 0.00 | 0.08½ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | 0.00 | 0.09½ |
| Peanuts non rôties, Coon | 0.00 | 0.07 |
| Peanuts rôties, Coon | 0.08½ | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | 0.10½ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | 0.11½ | 0.11½ |
| Pruneaux 30/40 | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | **Lb.** |
| Abricots, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| Poires, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | **Lb.** |
| Citron | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes), | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can., | 2 lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.00 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.32½ |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, | gal. | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, boite | | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, btes | | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.27½ |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.77½ |
| Epinards imp. | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau, | 5 gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.00 | 1.25 |
| Pois Can. Early Tune | | 0.00 | 1.30 |
| Pois Sweet Wrinkled | | 0.00 | 1.45 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.75 |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., | 3 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., | doz. | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, | gall. | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, ½ boite | | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.30 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.75 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.77½ |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges avec noyau, | 2 lbs. | 1.55 | 1.55½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.15 |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 2.12½ | 2.15 |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.97½ |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés, | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.40 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.35 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.45 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., 1 lb. | " | 6.10 | 6.20 |
| Homards, bte plate, ½ lb. | " | 3.05 | 3.10 |
| Homards, bte plate, 1 lb. | " | 6.40 | 6.50 |
| Huitres (solid meat), 5 oz. | doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huitres (solid meat), 10 oz., | doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huîtres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huîtres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin 1 lb., la doz. | | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb. | (manque) | |
| Royans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, cse | | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, ½ | | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs. | | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | doz. | 0.00 | 0.90 |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite plate, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.90 |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | doz. | (manque) | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

## HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 | |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01½ | |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 | |
| Arcanson, lb. | | 0.03⅝ | 0.04½ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 | |
| Bois de campêche, pqt de ½ lb. | | 0.03½ | |
| 100 lbs. | | 0.65 | |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 | 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 | 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | | |
| boites de 12 lbs. | " | 0.00 | 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 | 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 | 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 | 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 | 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 | 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 | |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 | |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 | |
| Gélatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 | 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 | 0.16 |
| Houblon pressé, | lb. | (manque) | |
| Lessive commune | doz. | 0.35 | |
| Lessive commune | grosse | 3.75 | |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 | 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 | |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 | 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ | 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02⅝ | 0.04 |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 | 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., | " | 0.01½ | 0.03 |
| Soda à pâte, 112 lbs. | | 0.00 | 2.00 |
| Soda à laver: | | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |
| Soude caustique en mor. | lb. | 0.00 | 0.02½ |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01⅝ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06½ | 0.07 |

## BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.:

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6 à la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

### PLATS EN BOIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

### CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

### BALAIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| A longs manches | 0.00 | 2.65 |
| Avec manches ordinaires | | La doz. |
| 2 cordes | 0.00 | 2.40 |
| 3 cordes | 0.00 | 2.50 |
| 4 cordes | 0.00 | 2.75 |
| 5 cordes | 0.00 | 3.50 |

Le papier manille, 13 x 17, est coté 20c.

### EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

| | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |

Epingles à ressort:

| | |
|---|---|
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

### PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

### MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

### SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

### GRAISSE A ROUES

On cote:

| | | |
|---|---|---|
| Graisse Impérial, en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.60 |

Graisse au mica.

| | | |
|---|---|---|
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) doz. | | 2.25 |

### HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:

| | | |
|---|---|---|
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

### HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz. |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 6.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.65 |

### HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 à $2.00.

Bouteilles carrées de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

### HUILE DE COTON

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.15 | 1.30 |

### HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c à 10c.

### VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"

| | | |
|---|---|---|
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

### BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 corde | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop), doz. | | 1.20 |

### HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

## GRAINS ET FARINES

### Marché de Chicago

### Marché de Chicago

En raison des opinions émises par des experts que le blé était trop avancé dans le Dakota et le Minnesota pour avoir quoi que ce soit à craindre de la rouille, les cours étaient plus faibles ces jours derniers. Le maïs faiblissait de ⅛c à ⅝c, l'avoine de ¾c à 1¼c.

### Marché de Montréal

### Grains

Le commerce d'exportation de blé du Manitoba continue à être très-peu animé ; il n'y a pratiquement pas de demande de la part des acheteurs étrangers pour le blé, mais l'avoine est assez recherchée et comme les prix offerts étaient satisfaisants, plusieurs chargements de wagons se sont vendus. Le commerce est calme aussi en ce qui concerne l'orge et la graine de lin. Il n'y a pas de changement au marché local, pour l'avoine, pour laquelle la demande est assez bonne en ce qui concerne les lots de wagons; des ventes se sont conclues à 41½c pour le No. 2 de l'Ouest Canadien, à 41c pour le No. 1 extra pour fourrage ; ces prix sont au boisseau ex-magasin. Nous cotons :

| | | |
|---|---|---|
| Avoine C. W. No. 2 | 0.00 | 0.41⅛ |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Fd | 0.00 | 0.41½ |
| Avoine C.W. No 3 | 0.40 | 0.40½ |
| Avoine Qué. et Ont. No 2 | manque | |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | 0.00 | 0.36 |
| Avoine Qué. et Ont. No 4 | manque | |
| Sarrasin (48 lbs.) | 0.54½ | 0.55½ |
| Blé-d'Inde séché au four | 0.00 | 0.72 |
| Blé-d'Inde jaune No 3 (Blé-d'Inde nouveau.) | 0.00 | 0.69 |
| Orge moulée | 0.55 | 0.56 |

### Marché de Montréal

### Farines

Nous cotons:

Il n'y a pas eu d'événements nouveaux au marché local depuis la semaine dernière, les prix pour toutes les qualités se maintiennent bien. La demande pour la farine de éle du printemps est assez bonne et le marché est modérément actif ; les 1ères patentes se vendent à $5.60, les 2èmes à $5.10 le baril, en sacs. Les affaires, en ce qui concerne la farine de blé dhiver de diverses qualités, sont plutôt calmes, mais en raison de l'approvisionnement disponible limité, les prix sont fermes : Patentes de choix $5.50, Straight Rollers $5.10, le baril, en barils.

**Issues de Blé et Avoine roulée**

Sur toutes les spécialités d'issues de blé, les affaires sont actives ; les approvisionnements ne sont guère considérables et les prix se maintiennent très frmes ; le son se vend à $19, les shorts sont à $21, les middlings à $24 la tonne, sacs compris. La demande pour les mouillées laisse quelque peu à désirer ; les prix sont inchangés de $30 à $32 pour le pur grain, et de $26 à $28 pour les mouillées mélangées.

Pas de changement pour lavoine roulée ; la demande est assez forte pour cette saison ; des ventes se font à 4.55 le baril, en barils, et à $2.15 le sac. Le marché pour la farine de maïs est calme et soutenu à raison de $3.50 le baril, en barils et à $1.65 le stc.

Nous cotons :

**Patentes du printemps:**

| | | |
|---|---|---|
| Roya Household | 2 sacs | 5.60 |

**Conserves de fruits**

Bonne demande.

| | Par doz., groupe No 1 | No 2 |
|---|---|---|
| Ananas coupés en dés, | | |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 |
| **Fortes à Boulanger:** | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 |
| **Patentes d'Hiver:** | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 |
| A do | 2 sacs | 5.30 |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | 4.50 |
| **Farine d'avoine:** | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | 2.32 |
| Avoine roulée, baril | | 4.90 |
| Issues de blé: | | |
| Son Man., au char, tonne | | 19.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | 21.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | 27.00 | 28.00 |
| Moulée pure, au char | 32.00 | 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | 30.00 | 31.00 |

### FOIN PRESSE ET FOURRAGE

### Marché de Montréal

Le ton du marché pour le foin pressé est ferme et les affaires sont assez actives.

Nous cotons :

| | |
|---|---|
| Foin No. 1, pour livraison immédiate, | $14.50 à $15.00 |
| Très bon, No. 2 | 13.50 à 14.00 |
| No. 2, | 12.50 à 13.00 |

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

### Marché anglais

## BEURRE

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 4 juillet 1913:

Pendant toute la semaine les beurres de premier choix de tous genres ont été

très recherchés et les prix ont légèrement monté. La valeur des qualités secondaire et ordinaire n'a pas varié et ces beurres sont un peu plus difficiles à vendre. Le temps continue à être sec et on prévoit que la quantité de lait va bientôt être bien plus considérable.

**Australien.** — Les paquets de beurre de ce genre, mis sur le marché la semaine dernière, se sont bien vendus.

### Arrivages des colonies.

Par le vapeur Roscommon, 14,500 boites d'Australien; par le vapeur Runic, 2,000 boites d'Australien; par le vapeur Mooltan, 4,000 boites d'Australien.

**Danois.** — Le marché a été en général soutenu; la cote s'est élevée de ½ d., ce qui était plutôt imprévu et fait prévoir des approvisionnements moins importants.

Nous apprenons qu'il fait en général chaud sur le continent.

**Français.** — Il y a eu une augmentation considérable des importations. En ce moment ce beurre est de qualité excellente.

**Irlandais.** — Le temps est froid en Irlande, ce qui aide à la production de beurre de très bonne qualité, surtout en ce qui concerne le beurre de crèmerie.

**Sibérien.** — En raison de l'augmentation de la quantité à Londres cette semaine et de la forte proportion de beurre de seconde qualité, on éprouve de plus en plus de difficulté pour les ventes; une quantité considérable reste encore à vendre au moment où nous écrivons. Les prix sont un peu plus faibles.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Danois:— | | |
| 1er Choix | 120/o | 122/o |
| Sibérien:— | | |
| 1er Choix | 98/o | 100/o |
| 2ème Choix à bon | 94/o | 96/o |
| Confiserie | 90/o | 92/o |
| Français:— | | |
| 1er Choix | 110/o | 114/o |
| 2ème Choix à bon | 96/o | 102/o |
| Confiserie | 88/o | 90/o |
| Irlandais:— | | |
| Crèmerie, salé | 110/o | 112/o |
| Crèmerie, sans sel | 112/o | 114/o |
| Victorien:— | | |
| 1er Choix, salé | 106/o | 108/o |
| 2ème Choix, salé | 98/o | 102/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | 108/o | 110/o |
| Bon à choix | 98/o | 102/o |
| Nouvelle-Galles du Sud:— | | |
| 1er Choix, salé | 104/o | 106/o |
| 2ème Choix, salé | 98/o | 100/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | 106/o jusqu'à | 108/o 110/o |
| 2ème Choix, sans sel | 98/o | 102/o |
| Queensland:— | | |
| 1er Choix, salé | 104/o | 106/o |
| 2ème Choix, salé | 98/o | 100/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | 104/o | 106/o |
| 2ème Choix, sans sel | 96/o | 100/o |
| Nouvelle-Zélande | 114/o | 116/o |

## HALLE AU BEURRE DE TEMISCOUATA.

Vente du 14 juillet 1913, tenue à Trois-Pistoles.—A Lovell & Christmas, Montréal, 850 boites de beurre à raison de 24⅛c la livre.

## FROMAGE.

### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| Haut choix, de l'Ouest blanc | 13¼c à 13⅜c |
| Haut choix, de l'Ouest coloré | 13¼c à 13⅜c |
| Haut choix de l'Est, blanc | 13c à 13⅛c |
| Haut choix de l'Est, coloré | 13c à 13⅛c |

### Prix vendants aux épiciers

| | |
|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | 17c |
| au morceau | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c à 28c |
| Fromage Oka | 23c |

### Marché anglais

### FROMAGE

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 4 juillet 1913:

Le marché est de nouveau à la hausse. On estime que la production au Canada indiquéra, cette saison, une diminution de 150,000 à 200,000. De fortes quantités de lait et de crème du Canada sont expédiées aux Etats-Unis. On parle beaucoup de l'enlèvement du droit d'entrée par les Etats-Unis et les haussiers sont d'avis que d'ici à 2 à 3 mois il y aura une augmentation de 70/o. Certaines maisons américaines achètent déjà au Canada et mettent leurs achats en entrepôts frigorifiques, en attendant l'automne.

**Nouvelle-Zélande.** — Les récents arrivages étaient d'excellente qualité et se sont bien vendus.

Arrivages des colonies, cette semaine: Par le vapeur Ionic, 12,600 mannes de Nouvelle-Zélande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er Choix, blanc | 63/o jusqu'à | 64/o 65/o |
| 1er Choix, coloré | 63/o jusqu'à | 64/o 65/o |
| 2ème Choix, blanc et coloré | | 62/o |
| Nouvelle-Zélande:— | | |
| Blanc | 65/ | 66/o |
| Coloré | 63/o | 64/o |

## LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de beurre du 11 juillet 1913, au Board of Trade, par M. Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 447 | Boites | No 1 Lovell & Christmas, Ltd. | 25⅛c |
| 358 | Boites | No 2 The Wm. Davies Co., Ltd. | 24¼c |
| 138 | Boites | Pasteurisé Lovell & Christmas, Ltd. | 25⅜c |

## OEUFS

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| No 1 | 24c |
| No 2 | 20c à 21c |
| Strictement frais, choisis | 27c |
| Strictement frais, en boites en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines | 30c |

### Marché de Montréal

### BEURRE

| | |
|---|---|
| Crèmerie, 1er choix | 26c à 26¼c |
| Bon choix | 25½c à 25¾c |
| 2ème qualité | 24¾c à 25c |
| Beurre de laiterie | 22½c à 23½c |

### PEAUX VERTES

Très bonne demande.

| | |
|---|---|
| Boeuf inspecté | 13.50 |
| Veau | 19.00 |
| Agneau, chaque | 0.30 0.35 |

### LEGUMES

| | |
|---|---|
| Céleri, la douz. | 0.00 1.00 |
| Betteraves, le sac | 0.00 1.25 |
| Carottes, la poche | 0.00 2.50 |
| Oignons Egyptiens, crate | 0.00 2.50 |
| Navets, le sac | 0.00 2.50 |
| Panais, la poche | 0.00 1.00 |
| Patates, le sac de 90 lbs. | 0.00 0.70 |
| Persil, la doz. | 0.25 0.30 |
| 0.20 0.40 Poireaux, la douz. | |
| Raifort, la lb. | 0.40 0.45 |
| Salade de Montréal, doz. | 0.00 0.20 |
| Haricots verts, panier | 0.35 0.40 |
| Haricots jaunes, panier | 0.35 0.40 |

### FRUITS VERTS

| | |
|---|---|
| Bananes, régime | 2.00 2.50 |
| Jumbo | 0.00 2.75 |
| Citrons Messine (300c) | 0.00 6.00 |
| Oranges Valence No 420 | 0.00 6.00 |
| Pommes, panier | 0.00 2.50 |

### Les fruits et légumes.

Renseignements fournis par MM. J. C. Houghton & Co., 1 Temple Court, Liverpool, juin 12, 1913.

Oranges, Valence. — La semaine que nous passons en revue ne comprend qu'une journée importante pour les ventes, les quantités offertes vendredi et lundi derniers ont été extrêmement faibles. Hier, cependant, il n'y avait pas moins de 17,480 caisses sur le marché, arrivées par le "Lugue" et le "Maria"; la condition des fruits était plutôt plus mauvaise qu'auparavant. Les prix étaient un peu plus élevés.

Naples. — Le premier chargement important s'est vendu hier et la demande a été considérable aux précédents prix.

Citrons, Sicile et Naples. — Une partie seulement de la cargaison du "Pontiac" était disponible mercredi, et bien que la demande continue à être bonne, les prix ont fléchi de 2 s. à 3 s. à cause de la forte cargaison du navire et d'autres qui vont arriver tout prochainement.

Pommes. — Le marché est dépourvu de pommes, mais on en attend une arrivée par un vapeur venant de Tasmanie.

Tomates, Valence. — Approvisionnements plus abondants. La demande continue à être active.

Oignons, Valencia Barbosa. — Les résultats sont très désappointants pour les expéditeurs. Les oignons d'Egypte continuent à se vendre à peu près aux mêmes prix.

Pommes de terre, Valence. — Un petit chargement s'en est bien vendu, hier.

Les bananes des Canaries se vendent très facilement de 7/6 à 11/ le régime.

nons souvent de nouveaux patrons, de toute dernière création, dont les dessins ont été faits après que le plus gros de nos ventes est terminé. Nous envoyons ces derniers modèles aux clients actifs qui font un volume d'affaires très important; nous les envoyons aussi à d'autres clients qui demandent des modèles supplémentaires. De cette façon, nous maintenons toujours au même niveau la liste de nos marchandises malgré les nombreuses annulations d'articles vendus.

**Des Modèles Exclusifs.** — Cette année nous avons ajouté à notre assortiment ordinaire une ligne d'étoffes à complets, à $40 et $45, les plus beaux et les plus exclusifs worsteds provenant des manufactures anglaises, des tissus qui n'ont jamais été importés au Canada.

Bien que le volume des ventes de complets d'un prix aussi élevé puisse ne pas être considérable, nous avons constaté que ces nouveaux modèles d'un goût exquis, malgré leur prix élevé, constituent des lignes qui se vendent plus rapidement que des lignes à meilleur marché.

**Les magasins Semi-Ready au Canada et où ils ne sont pas.**

Il y a bien plus que 500 magasins Semi-Ready au Canada, en comptant les marchands qui peuvent avoir un rayon de Semi-Ready dans des magasins où l'on vend, de plus, d'autres marchandises.

En réponse à la question qui nous est souvent posée et que nous entendons avec plaisir, "donnez-nous tous les renseignements", nous rappelons certains faits en résumant, pour que cette lettre commerciale ne soit pas trop longue et ennuyeuse, mais qui donneront à nos futurs clients des renseignements qui pourront les intéresser après les heures d'affaires.

Aucun contrat ni aucun esprit d'entreprise n'est requis pour obtenir les droits exclusifs pour vendre les vêtements Semi-Ready dans n'importe quelle localité ou ville; nous ne demandons qu'une promesse d'agir loyalement et de se conformer à notre désir de maintenir la qualité par des prix fixes. Nous sommes toujours prêts à exécuter une commande d'échantillon, pour qu'on nous juge d'après cet échantillon de notre travail. Nous faisons ici allusion surtout aux commandes pour les marchandises que nous avons en stock, car cet article est à part du sujet des commandes générales. Les draps Semi-ready tenus en magasin ont le prestige d'une qualité connue. Ils sont déjà bien annoncés et il faut à chaque marchand déployer moins d'énergie pour les vendre que pour en vendre d'autres, cependant les ventes se font plus rapidement quand on fait preuve d'une belle énergie commerciale. Il y a là une forte économie du temps; et bien qu'une main-d'oeuvre de premier ordre soit nécessaire pour vendre des marchandises de haute valeur, le temps qu'on emploierait à la discussion des prix et à l'examen de la qualité peut être consacré à l'augmentation du nombre des ventes.

Les modèles Semi-ready sont divisés en différentes catégories suivant les types, et les sept types différents de conformation physique ont chacun leur propre modèle correspondant. Ils sont désignés sous le nom de Types Physiques.

Le Type Physique A est pour l'homme de petite taille.
Le Type Physique B est pour l'homme moyen.
Le Type Physique C est pour l'homme de taille élevée.
Le Type Physique D est pour l'homme mince.
Le Type Physique E est pour l'homme court et gros.
Le Type Physique F est pour l'homme gros, de grandeur moyenne.
Le Type Physique G est pour l'homme grand et gros.

La taille d'un homme adulte ne change jamais, mais sa corpulence peut changer avec les années. Mais quand cette corpulence change, devenant plus forte avec les années et le faisant passer du type B au type F, il n'y a que peu de modifications à effectuer. Un vêtement Semi-Ready, en magasin, est prêt à mettre, sauf en ce qui concerne les doublures de manches et les jambes de pantalon. Mais dans la coupe, il y a de grandes ouvertures, de façon à ce qu'on puisse faire très facilement des modifications si, dans les modèles qu'il désire, on ne trouve pas, en magasin, juste le vêtement de la mesure du client.

L'étiquette du prix des costumes Semi-ready est cousue dans la poche. Le profit est à la fois assez important et raisonnable; et le marchand qui exige un bénéfice plus considérable risque de compromettre l'expansion de ses affaires. Un complet valant $20 au détail n'a jamais été vendu pour moins que le prix de gros de Semi-ready. Les prix pour les complets Semi-ready — les prix au détail — commencent à $15. On vend de bons modèles en tweed à $15 et $18, ce qui assure un bénéfice de $5 et $6 au marchand. Des Pardessus et des Ulsters sont fabriqués pour se vendre aux mêmes prix que les complets et rapporter le même bénéfice.

Les Worsteds, les Serges et les Etoffes à complets en Tweeds sont façonnés pour se vendre à $20, $22.50, $25, $28, $30, $32, $35, $40 et $45. Le complet de $20 coûte $13.50 et le costume de $25 coûte $16.50. De telle sorte que le profit net sur les vêtements Semi-Ready est en moyenne de 50 pour cent sur les prix coûtant ou de 33 1/3 pour cent sur le prix de vente.

Nous avons récemment fait une vente initiale, dans une petite ville, de 180 complets et 20 pardessus, le coût total était de $2,723. La commande se décomposait comme suit:

24 Complets à $15 au détail.
24 Complets à $18 au détail.
48 Complets à $20 au détail.
20 Complets à $22.50 au détail.
30 Complets à $25 au détail.
12 Complets à $28 au détail.
10 Complets à $30 au détail.
6 Habits noirs de cérémonie à $30 au détail.
20 Pardessus à $15, $20 et $25 au détail.

La valeur de vente au détail de cette commande était de $4,078, soit un bénéfice brut de $1,355.

Nous façonnons des pantalons dépareillés, des uniformes de tous genres — tout ce que vous pouvez acheter dans les meilleurs magasins de tailleurs — y compris des culottes de cheval, des Serges et des Flanelles pour Tennis et Golf.

On fournit des moyens de publicité, c'est-à-dire de réels adjuvants de publicité, et non pas les articles ridicules et nuisibles qu'on décore souvent du nom d'articles de publicité.

Les Livres de Modes, les Pancartes, les Enseignes de cuivre, les clichés pour publicité dans les journaux, les enseignes en bois, à panneaux, font tous partie de notre matériel de publicité générale.

SEMI-READY, LIMITED,
Tailleurs en Gros,
472 rue Guy, Montréal, Canada.

**Bureau de Direction:**

C. H. Nelson, président; Alfred Wood, vice-président; C. P. Creamer, gérant-général; H. A. Nelson, secrétaire-trésorier; John H. Brownlee, Charles F. Nedson, E. Leeds Nelson, directeur anglais-résident.

**METROPOLITAN**
Life Assurance Co'y
:-: of New-York :-
(Compagnie à Fonds Social)

Actif.....$397,965,341.31
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ..... $16,000,000.

Il y a plus de 532.000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN**
ASSURANCE CO.
INCORPOREE EN 1851
ACTIF, au-delà de - - $3,284,179.93
*Bureau Principal: TORONTO, Ont.*
Hon. Geo. A. Cox, Président.
W. R. Brock, Vice-Président.
W. B. Meikle, Gérant-Général.
C. C. Foster, Secrétaire.
**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
Robt. Bickerdike, Gérant

**THE FEDERAL LIFE**
ASSURANCE CO.
Bureau-Chef : Hamilton Can.
CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS RÉALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25,555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

Téléphone : Main 553
**ESINHART & EVANS**
Courtiers d'Assurance
Feu, Vie, Accident, Cambriolage, Bris de glaces, Automobiles, Responsabilité des Fonctionnaires.

Agents principaux pour :
The Scottish Union & National Ins. Co.
d'Edinbourg.
German American Insurance Co.
de New-York.

Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS
39 rue St-Sacrement,
MONTREAL.

# Assurances

## HEUREUSE NOMINATION.

M. Georges E. Barré, autrefois inspecteur de la Prudential Life Assurance Co., vient d'être nommé gérant du département français à la Federal Life Ass. Co. Cette nomination est toute à l'honneur de M. G. Barré, qui depuis sept ans qu'il était à la Prudential a su se faire remarquer par ses hautes qualités comme agent et inspecteur.

Dans plusieurs concours organisés parmi les agents du Canada et des Etats-Unis, et il y en a une légion, M. G. Barré s'est souvent classé premier et second. C'est ce qui lui a valu d'être distingué par les compagnies rivales.

La Federal Life Ass. Co. s'est assuré les services de M. G. Barré pour réorganiser et prendre charge du département français. Nul doute qu'il saura faire honneur à la position et justifier la confiance que l'on a mise en lui. M. G. Barré est un ancien élève du collège Mont St-Louis et, comme beaucoup d'autres de Montréal, il fait honneur à cette importante institution.

## UNE PROTECTION PARFAITE POUR LES ASSURES.

### La liquidation de la Union Life Assurance Co.

Par suite des excellents arrangements faits pour la liquidation de la Union Life Assurance Company, les intérêts des porteurs de polices ont été sauvegardés si bien que chaque centin de la valeur nominale des polices, valeur qui s'élève à environ $1,400,000, est disponible pour faire face aux divers montants à verser à l'échéance des polices.

L'actif a été préservé d'une façon très remarquable, ce qui a permis d'empêcher la dépréciation de la clientèle de la compagnie, valant de $400,000 à $600,000. De plus, on est parvenu à empêcher toute panique et rien ne s'est produit qui eût pu ébranler la confiance du public dans la stabilité de la Compagnie d'Assurance Canadienne.

L'entente conclue avec le liquidateur officiel de la Union Life Assurance Company pour la réassurance des 150,000 porteurs de polices, de la dite compagnie, a été signée samedi, par toutes les parties intéressées et approuvée officiellement par l'arbitre Geo. Kappele, C.R., et l'Inspecteur Officiel des assurances.

### Conditions de l'entente.

L'entente assure une ample protection à tous les porteurs de polices, soit ordinaires, soit industrielles, qui seront ac-

ASSUREZ-VOUS
DANS
**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses **Taux** sont aussi **avantageux** que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses **polices** sont plus **libérales** que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses **garanties** sont **supérieures** à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La **sagesse** et l'**expérience** de sa **direction** sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie **Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le **bénéfice des nôtres.**

Siège Social : 7 Place d'Armes
MONTREAL

1836
THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE
INSURANCE COMPANY LIMITED
Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal
DIRECTEURS
Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Melson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.
J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**
Assurance Fonds de Pension
CAPITAL AUTORISE $500,000
Achetez des Parts des Prévoyants :
Parce que c'est un placement sans pareil :
Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente ;
Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.
Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.
Bureau à Montréal :
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**
Bureau - Chef,
**85, rue Dalhousie,**
QUEBEC.

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

COMPAGNIE

**MONTREAL - CANADA**

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

| | |
|---|---|
| Actif | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071. |
| Autres Valeurs passives | 20,68 |
| | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | $344,126.76 |

**Bureau - Chef :**

No Rue St - Jacques, MONTREAL.

**Ferd. Pagé, Gérant Provincial**

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie)

**Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest**

Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RÔDOLPHE FORGET, Président.
J. E CLEMENT, Jr. Gérant-Général.

quises par la Metropolitan Life et qui traitera ses nouveaux assurés comme si rien de fâcheux ne s'était produit. Même les assurés qui avaient négligé leurs polices depuis le 8 mai, quand le Département de l'Assurance refusa de renouveler la licence de l'Union Life, sont sauvegardés. On fera savoir à chacun de ces porteurs de polices quelle est sa position et ils pourront, s'ils le désirent, être replacés dans une bonne position, sur paiement des arrérages de primes. Aucun examen médical ne sera exigé. Pour assurer que cette obligation sera bien remplie, la Metropolitan Life devra fournir au Service gouvernemental de l'Assurance des détails complets de chaque cas et de la manière dont l'assuré aura été traité. De plus, les porteurs de police ne seront pas forcé de garder les dites polices; ils pourront, soit réaliser, soit les rendre aux conditions auxquelles elles ont été émises.

La Metropolitan Life acquiert aussi la majeure partie de l'actif de la Union Life, évalué par cette dernière compagnie après déduction de toutes les charges. M. G.-D. Finlayson, liquidateur officiel, l'évalue à environ $900,000.

Le troisième vice-président de la Metropolitan, M. Woodward, a déclaré qu'il ne croyait pas que sa compagnie réaliserait plus que $500,000 de l'actif de l'ancienne compagnie.

(A suivre)

**Sun Life of Canada**

| | |
|---|---|
| Actif | $ 49,605,616.49 |
| Assurances en vigueur | 182,732,420.00 |

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la

**CANADA LIFE**

Devient une source de revenu.

**Police No. 35,407 Montant $5,000**

**Age d'admission 35.**

**Vie 20 versements Date, 30 avril 1884**

| | |
|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | 198.00 |
| | $3,140.00 $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**

**Bureau Chef - TORONTO, Ont**

La Compagnie d'Assurance

MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

**Actif excédant - - $550,000.00**

DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.

*Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe*

Assurez vos Glaces Immédiatement dans

**La Prevoyance**

**Capital $500,000.00**

Aussi :—Accidents, Maladies, Vol, Garantie de Fidelité, Garantie de contrats. Responsabilité Patronale.

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**

Bureau Chef

**160 rue St-Jacques, - Montréal**

Tel. Main **1626**

**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

**EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.**

**Capital autorisé, $2,000,000** **Capital souscrit, $1.000,000**

**Dépôt au Gouvernement du Canada. Licenciée pour toutes les Provinces. Garantie des Assurés $507,359.01.**
**Agents demandés pour les districts non représentés.**

President : Hon. C. E. DUBORD. Directeur et Secrétaire : THEODORE MEUNIER. Gérant : H. W. THOMSON. Inspecteurs : B. A. CHARLEBOIS, Boîte Postale 208, Montréal, Qué. GAVIN BROWNE, Jr., 51 rue Yonge, Toronto, Ont. R. T. BROWN, Regina, Sask.

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le **Guide de l'Inventeur** qui sera envoyé gratis.
**MARION & MARION**, 304 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
**Fabricant-Papetier**
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréa

**RICH. & ONT. NAV. CO.**
"DE NIAGARA A LA MER"
**Excursions de Vacances**

Quand vous ferez vos projets de voyage pendant les vacances cette année, n'oubliez pas une excursion à bord d un de nos magnifiques vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel de premier ordre.

Excursions à Niagara Falls, les Mille Iles, Québec historique et la superbe Riviere Saguenay.

Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.

*Pour imprimé et renseignements complémentaires adresser à*

**H. FOSTER CHAFFEE,**
GERANT DES PASSAGERS,
MONTREAL

**D. OLIVIER,**
AGENT DES BILLETS EN VILLE,
MONTREAL

Les clients apprécient un paquet bien enveloppé. C'est aussi vrai pour le citadin qui rapporte les marchandises chez lui, que pour le fermier qui les met au fond de sa charrette.

# Renseignements Commerciaux

## ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE TROIS-RIVIERES DURANT LA SEMAINE TERMINEE LE 12 JUILLET 1913.

### Ventes.

Pierre Gélinas à Nap. Bellemare, Yamachiche; Louis Houle à Samp. E. Austin, Ste-Flore; Arthur Vincent à Uld. Leblanc, Ste-Flore; G. Arthur Ferron à J.-Bte Bélanger, Grand'Mère; F.-X. Lambert à Narcisse Lebel, Shawinigan Falls; Prosper Lamy à Hector Bellemare, St-Boniface; L. Adhelme Dupont à Hector Bellemare, St-Boniface; Mastaï Descoteau à Hector Bellemare, St-Boniface; J. H. Nap. Desaulniers à Omer Levasseur, Shawinigan Falls; Ludger Brunelle à Dame Adélard Arsenault, Grand'Mère; Ludger Brunelle à Arthur Ducharme, Grand'Mère; L. Geo. Plourde à Henri Gélinas, Grand'Mère; Aimé Ally à Eustache Baribeau, Grand'Mère; Nazaire Garceau à Adélard Garceau, St-Elie; A. S. Deguire et alias à Geo. Dalgleish, Shawinigan Heights; Elzéar Chaine à Joseph St-Onge, St-Boniface; Achille Pothier à Venan Burrill, Pointe du Lac.

### Testaments.

Pierre Lacerte à Marie-Louise Berthiaume, Yamachiche; Onésime Trahan à Arthème Landry, Yamachiche; Antoine Dupont à Mary Jane Diamond, Ste-Flore; Joseph Paille à Hormisdas Paille, Pointe du Lac; Catherine Lynch à Eteinne Laroche, St-Etienne.

### Obligations.

Théophile Marchand à Joseph Bouchard, Grand'Mère; Fidèle Rivard à Emile Villeneuve, Ste-Flore; Jos. Bussières à Cie des Prêts-Construction, Shawinigan Falls; Antony Lamy à Charles Lamy, Grand'Mère; J. Moise Bolduc à Dr J. A. Hall, Trois-Rivières; Arthur Savard à Dr J. A. Hall, Trois-Rivières; Léon Chamberland à Vve Jos. Loupin, Trois-Rivières; Ovila Guilbault à Théodule Benoit, Trois-Rivières.

### Transports.

Emile Panneton à Vve F.-X. Bellefeuille, Trois-Rivières; Dame E. S. de Carufel à Dame Benj. Bourgeois, Trois-Rivières.

# Ventes par les Shérifs

## DU 19 AU 25 JUILLET.

### District d'Arthabaska.

H. Ferland et alias vs. Ernest Roy.

La moitié nord-ouest du lot cadastral No 533, au 9ème rang du Canton d'Irlande.

Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Adrien d'Irlande, le 22 juillet 1913, à 9 hrs. a.m.

### District de Beauharnois.

Alex. Dorais vs Jean-Baptiste Lefebvre.

1° Une terre connue et désignée sous le No 163 aux plan et livre de renvoi of-

**GEO. GONTHIER**
Expert Comptable et Auditeur
**H. E. MIDGLEY**
Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519
Adresse télégraphique "Gontley"

**LIVRES POUR LES DISTRIBUTIONS DE PRIX 1913**

Nous avons l'honneur d'annoncer que nous venons de recevoir un Nouvel Assortiment de **Livres** pour la **Distribution des Prix.** Cette dernière importation offre un ensemble complet d'ouvrages capable de répondre aux besoins de toutes les conditions de l'Enfance et de la Jeunesse Chrétienne. Nos séries sont de tout formats, depuis l'in-18 jusqu'au grand in-8, et sont toutes revêtues de la haute approbation des communautés ecclésiastiques.

**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
**53, Rue St-Sulpice - Montréal.**

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
**Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.**
**Spécialité : Poêles de toutes sortes**
**Nos. 232 à 239 rue St-Paul**
**Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL**

La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.
1 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 MONTREAL.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
**54, 60, RUE NOTRE-DAME EST**
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, - MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
**48 rue Notre-Dame Ouest**
MONTREAL

ficiels de la paroisse de St-Jean Chrysostôme, avec une maison et autres bâtisses dessus construites.

2° Un morceau de terre à bois faisant partie du lot connu et désigné sous le No 1113 sur les dits plan et livre de renvoi officiels.

Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de Ste-Clotilde, comté de Chateauguay, le 25 juillet 1913, à 10 heures a.h.

### District de Montréal.

John M. Layne vs Albert Roeder.

Tous les droits et intérêts que le défendeur possède dans une certaine promesse ou contrat de vente de certaines terres situées dans la paroisse du Sault-au-Récollet et étant les lots Nos 164-243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250 et 251 aux plan et livre de renvoi officiels de la susdite paroisse du Sault-au-Récollet.

Vente au bureau du shérif le 25 juillet 1913, à 10 hrs a.m.

Dame Augusta Perrault vs Georges Léger.

Une terre située dans le rang de la rivière Delisle, côté nord, en la paroisse de St-Ignace du Côteau du Lac, comté de Soulanges, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances, connue et désignée sous le No 283 de la paroisse de St-Ignace du Côteau du Lac.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Ignace du Côteau du Lac, le 24 juillet 1913, à 11 hrs a.m.

### District de Québec.

La cité de Québec vs Pierre Boutet.

Le lot No 2037 du cadastre officiel pour la paroisse de St-Sauveur de Québec, circonstances et dépendances, sujet à une rente constituée de $6.00 payable à la Communauté des Religieuses de l'Hôtel-Dieu de Québec, le 29 juin de chaque année.

Vente au bureau du shérif, le 25 juillet 1913, à 10 hrs a.m.

### District de Rimouski.

Louis Létourneau et Elzéar Létourneau vs. Athanase Côté.

Un emplacement en le village de Matane, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances, étant connu le dit immeuble sous le No 167 et parcelle de forme triangulaire, de 3 pieds à sa base sur 32 pieds de longueur, du lot No 165 du cadastre officiel de la paroisse de St-Jérôme de Matane. A distraire du lot No 167, une lisière de terrain de forme triangulaire, ayant 3 pieds à sa base sur le chemin public, sur 32 pieds de longueur et contiguë au lot No 165.

Vente à la porte de l'église de Saint-Jérôme de Matane, le 22 juillet 1913, à 1 heure p.m.

### District de St-François.

Epiphane Ouellette vs Georges Fouchez.

1° Un certain lot de terre situé dans le Canton d'Auckland, connu et désigné sur le plan du cadastre et dans le livre de renvoi officiels du dit canton, comme étant le lot No 20 dans le rang A du dit Canton d'Auckland, avec bâtisses dessus construites.

2° Un lot de terre connu et désigné sur le plan du cadastre et dans le livre de renvoi officiels du dit Canton d'Auckland comme étant le No 21, dans le rang A du dit canton, avec les bâtisses dessus construites.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Malo d'Auckland, le 24 juillet, à 10 hrs a.m.

### District de Montréal.

Dame Ida Kirk Bower vs St. Cyr Asbestos Mining Company, Limited.

1° Un immeuble comprenant les morceaux de terre avec les minéraux et droits miniers d'Asbestos, comté Richmond, connu sous le nom de Coulston Mine, et autrefois faisant partie des lots 9 et 10 du 3ème rang du Canton de Shipton, à distrire les parties des lots 9 et 10 expropriées par la Cie Asbestos et Danville Railway, ces parties étant connues aux plan et livre de renvoi officiels du dit chemin de fer sous les Nos 20 et 21, le dit immeuble saisi dans cette présente, étant maintenant connu et désigné comme étant les lots Nos 157-184, 45-2, 45-3, aux plan et livre de renvoi officiels du village d'Asbestos; le dit lot 157 étant borné au nord-est par le chemin public entre le village d'Asbestos et le village Danville.

2 Les minéraux et droits miniers dans et sur les lots Nos 45-5 et 45-6 aux dits plan et livre de renvoi officiels du cadastre du village d'Asbestos et aussi dans et sur cette partie du lot No 183 des plan et livre de renvoi officiels du dit cadastre qui se trouve entre le prolongement, vers le nord-est, de la ligne latérale nord-ouest du lot 184 sur le plan officiel et la ligne latérale nord-ouest du lot 45-4 du dit plan officiel.

3° Un immeuble situé dans le Canton de Cleveland, connu et désigné comme étant le lot 8-A du 9ème rang, aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre du Canton de Cleveland, avec les minéraux et droits miniers sur et dans le dit immeuble. A distraire, toutefois, du dit lot les 8 acres, au sud-est, appartenant à la compagnie "South-Asbestos Mining Co." ou ses représentants.

Vente des terres, minéraux et droits désignés aux paragraphes précédents sous les Nos 1 et 2, à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Anne de Danville, le 22 juillet 1913, à 10 hrs a.m.

Vente des terres, minéraux et droits désignés au paragraphe No 3, à la porte de l'église de la paroisse de St-Claude, le 22 juillet 1913, à - h. p.m.

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12-209. Huiles. — Une maison d'Ecosse aimerait à avoir des cotes sur les huiles minérales (de tout genre), huiles végétales, huiles de poisson, huile de charbon, etc.

12-210. Huiles. — Une maison de Glasgow aimerait à avoir des cotes ainsi que des détails sur les spécialités offertes.

12-211. Huile de lin. — Une maison de Glasgow demande à entrer en relations avec des exportateurs.

12-212. Huile de coton. — Une maison d'Ecosse désire des cotes et des échantillons d'huile de coton comestible.

12-213. Suif de boeuf et de mouton.— Une maison de Glasgow désire entrer en relations avec des exportateurs de suifs comestibles de mouton et de boeuf. On demande des cotes et des échantillons.

12-214. Huiles. — Une maison d'Edimbourg demande des cotes.

12-215. Huiles. — Une maison de Leith désire des échantillons et des cotes d'huiles pour machines et cylindres

12-216. Huiles et graines. — Une maison de Glasgow cherche à faire des affaires avec des mansons canadiennes.

12-217. Fourrures. — Une maison de Londres demande à être mise en rapports avec des trappeurs canadiens désirant vendre directement leurs marchandises.

12-218. Huiles, produits chimiques, etc. — Une maison de Glasgow cherche à connaître des exportateurs canadiens.

12-219. Huiles. — Une maison de Liverpool demande des échantillons et cotes pour livraison à Liverpool.

12-220. Huiles. — Une maison de Glasgow aimerait à entrer en relations avec des exportateurs et importateurs.

12-221. Huile de créosote. — Une maison de Glasgow aimerait à entrer en relations avec des acheteurs d'huile de créosote pour la préservation du bois de charpente, de goudron et de sulfate d'ammoniaque.

12-222. Minerais canadiens. — Un importateur de Londres demande à être mis en communication avec des producteurs et des expéditeurs canadiens de minerais (fer, nickel, cuivre, argent, or, etc.) qui cherchent à exporter.

12-223. Sardines, saumons, etc. — Une maison de Londres demande des offres et cotes (c.i.f. Vera Cruz) de marchands canadiens.

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé.....$16,000,000.00**
**Fonds de Réserve..... 16,000,000.00**
**Profits non Partagés..... 802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D Braithwaite, Surint. des Succ. de l Province d'Ontaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street Chicago, Spokane.

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | |
|---|---|
| **Capital** | **$2,000,000** |
| **Réserve** | **1,400,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous nvitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

RUE BOUDREAU,

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

INCORPOREE EN 1855

**Bureau Principal, MONTREAL.**

| | |
|---|---|
| **CAPITAL PAYÉ** | **$4,700,000** |
| **FONDS DE RÉSERVE** | **4,700,000** |

**JAMES ELLIOT, Gérant-Général**
**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :**

| | | |
|---|---|---|
| Arthabasha | Rue Sainte-Catherine | Richmond |
| Bedford | Avenues du Parc | Roberval |
| Cowansville | et Georges-Emile | Sorel |
| Chicoutimi | Maisonneuve— | Saint-Césaire |
| Drummondville | Market and Harbour- | Sainte-Flavie Station |
| Fraserville et Rivière | Côte des Neiges— | Saint-Ours, Qué. |
| du Loup Station | Côte St-Paul | Sainte-Thérèse de |
| Knowlton | Boulevard St-Laurent | Blainville |
| Lachine Locks | Saint-Henri— | Victoriaville |
| Montréal-Rue St- | Pierreville | Ville St-Pierre |
| Jacques | Québec | Waterloo |
| | | Berlin, Ont. |

**85 Succursales dans tout le Canada.**

Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres circulaires pour voyageurs.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 $1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie, Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien, Vice-Président : M, W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley, Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs :** Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**50 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT,** Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 31 juillet, 14 et 28 août à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

**DE QUEBEC A NEW-YORK**

Par la fameuse rivière Saguenay en faisant escale à Gaspé, Charlottetown et Halifax. Vapeur "Trinidad" 2600 tonnes, quitte Québec à 8 hrs p. m. le 25 de juillet, le 8 et le 22 d'août.

**ALLEZ AUX BERMUDES**

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs a m. les 30 Juillet, 9.20 hrs. le 30 août et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.

**ANTILLES**

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers, quittent New-York les 26 Juillet, 3 et 23 août, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade, Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St-Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste-Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G. Brock & Co., 221 rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000** **Capital payé $4,000,000**
**Réserve 3.000,000** **Total de l'Actif au-delà de $30 000,000**

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillancourt, Président; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart, A A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Asssistant-Gérant; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| (coin St-Denis) | St-Edouard | Quartier Emard |
| Ave. Mont-Royal | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest, |
| (Coin de Lanaudière) | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Rue Ste-Catherine, Est | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| Rue Ste-Catherine, centre | Villeray | Quartier St-Denis |
| Hochelaga | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| Longue Pointe | Viauville (près Montréal | Outremont |
| Maisonneuve | | |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jacques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan, P.Q. |
| Fournier, Ont. | Québec, P. Q. | St-Jerome, P. Q |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q | St-Lambert, P.Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P. Q. | St-Pierre, Man. |
| Lachine, P. Q. | Sherbrooke, P. Q. | St-Valérien de |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Shefford, P. Q. |
| L'Assomption, P. Q. | Ste-Geneviève de | Trois-Rivières, P.Q. |
| Longueuil, P. Q. | Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Louiseville, P.Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| | | Winnipeg, Man. |

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète des traites sur les pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE.

### Calendrier financier.

Lundi, 21 juillet. — Dividendes trimestriels payables:

Actions. — La Rose Con. Mines Co.; Shawinigan W. & P. Co.; Nipissing Mines Co.

Assemblée annuelle: — British Columbia Packers' Association.

Vendredi, 25. — Dividende trimestriel payable:

Actions. — Can. Car & Foundry Co., priv.

### Des meilleures tendances au marché local.

En raison des nouvelles plus rassurantes provenant de la péninsule des Balkans et des rapports des plus satisfaisants en ce qui concerne les récoltes, le marché de Montréal a bénéficié ces jours derniers d'une reprise assez accentuée. Les affaires ont été assez actives et le mouvement des valeurs était nettement vers la hausse.

C'est ainsi que mercredi dernier le Spanish River s'est vendu à 41½, gagnant près de deux points sur le cours de la veille; le Montreal Power, qui se vendait au début de la semaine à 203, a atteint 204⅜.

Le Pacifique a bénéficié, lui aussi, de ces bonnes tendances; il s'est vendu à 215½ au lieu de 213¾, mardi. Un gain de 1½ point pour le Detroit à 67½; un gain de 1 point, à 86, pour le Brésil.

Le Richelieu est resté à 103½, la Steel Corporation à 43, le Quebec Railway a été morne au niveau du début de la semaine.

### Au Grand Tronc Pacifique.

Mercredi dernier a eu lieu une assemblée spéciale des actionnaires et des membres du conseil d'administration du Grand Tronc Pacifique dont l'objet était d'autoriser la compagnie à émettre $15,000,000 d'obligations, conformément à la loi spéciale qui régit la compagnie.

Le produit de cette émission sera affecté à la construction de la voie principale de la compagnie en Colombie Britannique, et lui permettra de pousser activement le rail jusqu'à ce que soient raccordés les sections de l'Atlantique et du Pacifique.

L'assemblée était présidée par M. E.-J. Chamberlin, président de la compagnie, entouré des membres de son conseil d'administration, parmi lesquels on remarquait le sénateur R. Dandurand et M. E.-B. Greenshields, C.R.

### La production de La Rose.

La production de juin du Larose Consolidated atteint $132,912. Les recettes nettes du mois sont de $82,442. Le surplus en caisse est de $1,507,763, ce qui, avec le minerai actuellement en voie d'expédition, porte le surplus à $1,831,298.

### Au Porto Rico.

Les recettes de juin du Porto Rico accusent une augmentation de $15,349, soit 82.68 pour cent. L'augmentation des recettes nettes du semestre atteignent $22,886, soit 13.39 p. c.

### Au marché de New-York.

Pendant ces dernières journées, le ton du marché de New-York a été remarquablement ferme et on constatait un regain d'activité de très bon augure. Le marché semblait vouloir sortir enfin de sa torpeur et la spéculation était, par moments, très animée. Le volume des affaires, mercredi dernier, a été quadruple de celui de vendredi dernier.

Les nouvelles parvenues de Londres n'ont pas été sans stimuler beaucoup le marché. L'Europe a acheté beaucoup d'actions. Londres et Berlin se sont montrés acquéreurs empressés de stock du Pacifique Canadien. On attribue ce mouvement de hausse à l'amélioration de la situation dans la péninsule des Balkans et à des conditions monétaires plus satisfaisantes. A Londres le cours du Pacifique Canadien, à la suite de forts achats pour le compte de Berlin, s'est élevé, mercredi, de 2⅝ points.

* * *

Les billets à courte échéance du trésor de la cité, vendus la semaine dernière à London par le trésorier Coady et M. Geary, après leurs essais infructueux pour disposer des obligations à longue échéance qu'ils détenaient, arrivent à maturité et seront payés par la cité. Cela veut dire que la cité devra trouver à cette fin une somme de $6,000,000 pour le premier jour du mois prochain. Le bureau des directeurs n'a pas l'intention immédiate de placer des obligations sur le marché; il attendra une occasion propice; mais si en automne la situation du marché monétaire ne s'améliore pas, la ville devra profiter des meilleurs prix qu'elle pourra obtenir. Elle peut encore disposer de $17,000,000 d'obligations, dont $13,500,000 ont été votés le 1er janvier dernier.

* * *

Les directeurs de la Spanish River, Pulp and Paper Mills Co., Ltd., ont ratifié, mercredi après-midi, à une assemblée qui a eu lieu à Toronto, l'entente conclue dernièrement à London avec la Lake Superior Paper Company; ils ont convoqué une assemblée des actionnaires qui auront à se prononcer sur l'amalgamation proposée. Les actionnaires de la Spanish River Company se réuniront le 28 juillet; un règlement qui permet à la Spanish River Company d'acquérir tout le stock de la Lake Superior Company sera soumis à l'approbation des dits actionnaires; on fera ensuite une requête au lieutenant-gouverneur de la province d'Ontario en vue de l'augmentation du capital-actions autorisé qui sera porté à $20,000,000 par la création de 70,000 actions supplémentaires de stock privilégié et de 60,000 actions supplémentaires de stock ordinaire.

Les actions de la Spanish River seront données, part pour part, (privilégiée et ordinaire) aux actionnaires de la Lake Superior Company, mais en échange de 30,000 parts du stock privilégié de la Lake Superior on donnera 37,000 parts de stock privilégié de la Spanish River; par contre, la Spanish River recevra $900,000 au comptant des actionnaires de la Lake Superior Company.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote Au 9 juillet | Dernière cote Au 15 juillet |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 230 | 227 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | 122 | ..... |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 259 | 251½ |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 193½ | 193 |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 134 | 134 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | 187 | ..... |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | 138¼ | 137 |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 201 | 202½ |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 215 | 214½ |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | 152 | 153 |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | 207 | ..... |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 214½ | 213⅞ |
| Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 122½ | 122 |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 65⅞ | 66 |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | 88 | 89 |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | ..... | 69 |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 56 | 52 |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 10½ | 10½ |
| St John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 83¾ | 85¼ |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 136 | 135 |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | 93¼ | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2.825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 102 | 101¾ |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 195 | 185 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 65 | 62½ |
| do do do (Préférentielles) | 5.000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | 27 | 26½ |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 90 | 89⅜ |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 41 | 41 |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 44 | 42⅞ |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 79 | 76½ |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100 00 | 8% | 120 | 121½ |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | 57½ | 52 |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | 99 | 98 |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 71½ | 71 |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 109 | 107 |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | ..... | 112 |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | 53 | ..... |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | ..... |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 141 | 139 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | 76 | ..... |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 65½ | 66¼ |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 208¾ | 203 |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 141 | 140 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 150 | 149 |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 106¾ | 102⅝ |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 123 | ex-div. 119½ |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 3.35 | 3.16 |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |

# C'est la qualité que le fermier veut et non pas le bon marché, quand il achète du vert de Paris.

Le Fermier sait que le Vert de Paris qui fait tout son travail au moyen d'une seule application est bien plus économique que les Verts de Paris, à prix moins élevés, qui ne tuent pas les mouches. Un Vert pur, énergique comme celui de Berger, économise son temps et son travail, tue les mouches et protège sa culture.

## Vert de Paris pur, de Berger.

**Le Vert de Paris pur, de Berger, est le Vert de Paris de la plus haute qualité qui soit sur le marché. C'est le Vert de Paris sur lequel peut compter le fermier pour obtenir des résultats immédiats et effectifs quand il en arrose son jardin. Il est strictement pur et d'une très grande finesse de telle sorte qu'il durera plus longtemps que les verts à meilleur marché et tuera sûrement les mouches à patates. Vendez le vert de Paris de Berger ; il donnera la plus grande satisfaction au fermier et lui inspirera confiance pour les autres marchandises que vous vendez. Nous avons en stock à cette période de l'année, une grande quantité de Vert de Paris pur, de Berger, et pouvons exécuter votre commande rapidement. Notre Vert de Paris est livré en paquets de ½ lb., en paquets et boites de 1 lb., en caisse (drums) de 25 lbs, en caisses (drums) de 100 lbs et en petits barils à arsenic. Demandez-nous nos prix aujourd'hui.**

**THE SHERWIN-WILLIAMS CO.**
*of Canada, Limited.*
PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS
FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.
OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, LONDON, ENG.

Importateurs de

Glaces Epaisses

VERRE A VITRES,

VERRE CATHEDRALE uni et gravé,

VERRE BRUT (cast)

Rayé,

Armé,

etc.

Manufacturiers de

MIRROIRS,

VITRES PLOMBEES,

VITRES ORNEMENTEES,

GLACES BISEAUTEES,

DESSUS DE MEUBLES, etc.

J. P. O'SHEA & Cie.

Tel. Bell, EST 430 et 3751

COIN PERREAULT & STE - AGATHE,

MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"!

Le type du genre depuis un demi-siècle.

Jamais égalées comme qualité.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 plts Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer Papier d'Emballage Brun et Manille.

Fabricants du Feutre Goudronné

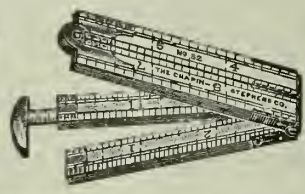
"BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE McGILL, MONTREAL

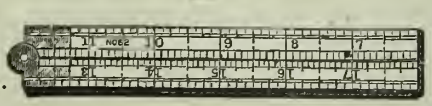
Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan Moulin papier, Joliette, Qué.

REGLES



Plus de 200 Styles.

La meilleure qualité.



THE CHAPIN-STEPHENS CO.

UNION FACTORY

PINE MEADOW, CONN., E. U. A.

SMITH HDWE. CO., LTD. Agts., MONTREAL, CANADA.

DOUGALL

Créez-vous une bonne et forte clientèle pour les Vernis.

Le Vernis Dougall dure le plus longtemps—il en faut moins pour faire l'ouvrage—et il donne le meilleur fini qu'un vernis puisse donner.

Il est de bonne politique de tenir le Vernis DOUGALL au lieu d'un produit de qualité ordinaire. Lisez notre volume de 60 pages vous donnant des renseignements sur la peinture—envoyé gratuitement à tous les marchands.

The DOUGALL VARNISH COMPANY LIMITED,

Murphy Varnish Co. U. S. A.

VARNISH

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUTELLERIE,

en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.

Seuls Agents pour le Canada:

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## L'EXPOSITION DE QUINCAILLERIE

Quelques détails concernant les arrangements définitifs que fait la Canadian Hardware Manufacturers Exhibitors Association pour l'accommodation et le confort des marchands qui visiteront l'exposition qui aura lieu à Ottawa, du 16 au 21 février 1914 :

Tout d'abord, l'exposition occupera une superficie de plancher de plus de 53,000 pieds carrés et consistera en articles manufacturés de quincaillerie et de ferronnerie, tels que poêles, fournaises, peintures, vernis, pinceaux, articles en caoutchouc et gutta-percha, matériaux à toitures, matériaux à clôtures, argenterie, armes à feu et cartouches, outils, et ivers autres articles tenus par les marchands de fer et qui comporteront de nouveaux échantillons de modèles très intéressants pour les marchands.

Attenant à la salle de l'exposition est un auditorium devant servir aux assemblées qui seront tenues par les associations prenant part à l'exposition, et le programme sera ainsi fait qu'il sera déterminé un temps pour chaque organisation désireuse de se prévaloir du privilège.

Une grande salle à manger située au-dessus de l'une des sections d'exhibits ajoutera encore à la commodité générale.

On se propose de faire du repas du midi une séance particulièrement attrayante et chaque jour des orateurs distingués seront invités à y prononcer des discours. Et s'il faut en juger par le programme qui est dès maintenant à l'étude, il y aura des orateurs qui vaudront la peine d'être entendus.

La commission chargée d'organiser l'exposition s'est assuré des convois spéciaux et des tarifs réduits pour transporter les voyageurs entre Montréal et Ottawa et entre Toronto et Ottawa. D'autres arrangements non moins importants ont été effectués avec les principaux hôtels de la ville qui consentent aussi, pour la circonstance, à une réduction de leurs taux habituels.

Des billets spéciaux de retour comportant l'admission à toutes les réceptions et attractions, l'accommodation sur le chemin de fer et à l'hôtel seront mis à la disposition des marchands, de sorte que ceux qui visiteront l'exposition seront débarrassés de tous les ennuis, qui ne manquent jamais de surgir au cours d'un voyage.

Les organisateurs ont vu à tous les détails, même les plus minutieux, afin que les visiteurs soient assurés de tout le soin et de toute l'attention possibles.

Nous publierons dans une édition subséquente du "Prix Courant" un facsimilé du billet-coupon complet qui sera émis en faveur de ceux qui prendront part à l'exposition à titre de visiteurs ou autres.

Nous ne saurions trop appuyer sur la nécessité qu'il y a pour chaque marchand d'assister à ces expositions périodiques du commerce et de l'industrie. D'ailleurs, l'expérience acquise au cours de celles qui ont eu lieu déjà, a été profitable aux hommes d'affaires de toutes catégories qui y ont pris part, et ceux-là se garderaient bien maintenant de manquer aucune nouvelle occasion offerte, Ce que les expositions ont fait pour quelques-uns elles le feront pour d'autres. Elles sont en elles-mêmes le meilleur moyen d'annoncer la fabrication et, par conséquent, la meilleure source d'information pour le détaillant qui a à coeur de se tenir au courant des améliorations, afin d'être en mesure de toujours mieux servir sa clientèle.

L'exposition, c'est encore une occasion superbe de faire connaissance avec les chefs de nos grandes industries, ce qui est un détail d'une haute valeur. Les marchands y rencontrent de nombreux confrères avec qui ils s'entretiennent de sujets plus intéressants les uns que les autres et qui font souvent l'objet de discussions avantageuses, profitables et pour les uns et pour les autres.

Les directeurs de la prochaine exposition qui doit avoir lieu en février à Ottawa, n'ont rien épargné pour que leurs visiteurs soient là comme chez eux. Ils ont choisi la ville d'Ottawa comme site de l'exposition, afin que tous les marchands de la province de Québec puissent s'y rendre sans pour cela nuire à leurs affaires, et nous espérons que tous, autant que possible, se feront un devoir d'y aller se renseigner sur tout ce qui peut contribuer à améliorer leur commerce.

## A PROPOS DU JOURNAL COMMERCIAL.

**C'est là une des plus grandes nécessités de la vie commerciale contemporaine. — Ce qu'il est, ce qu'il fait et comment il faut s'en servir.**

Qu'est-ce qu'un journal commercial? C'est un journal composé dans le but de n'intéresser qu'une classe particulière de lecteurs.

Les journaux techniques, tels que ceux qui s'adressent aux architectes, ingénieurs, mécaniciens, etc., sont d'habitude compris dans cette catégorie, bien que parfois on établisse une distinction entre les journaux purement commerciaux, s'adressant aux gens qui s'occupent de l'achat et de la vente d'une certaine catégorie de marchandises, et les journaux techniques.

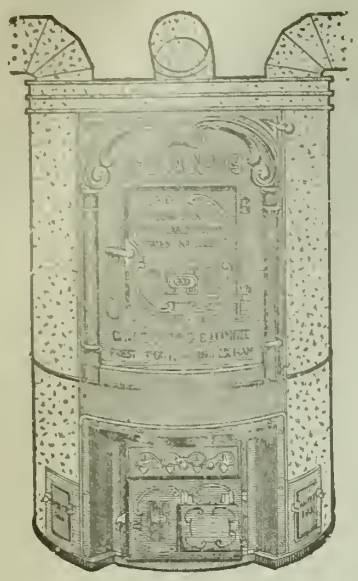
Ce n'est pas s'avancer témérairement que de déclarer que l'idée dominante, à l'époque actuelle, dans le monde commercial, c'est d'obtenir une plus grande efficacité. Le problème relatif à la fabrication meilleure, plus rapide, ou à meilleur marché d'un article quelconque a été étudié à tous les points de vue, de la manufacture au consommateur; la science de la direction des affaires a bien évolué. On ne s'attarde plus tant à considérer les détails que la production ou la vente des marchandises de la meilleure façon possible. C'est le journal commercial qui a contribué plus que toute autre chose à augmenter l'efficacité des méthodes de l'homme d'affaires contemporain.

C'est là une déclaration importante et pourtant en considérant simplement les faits, il est bien facile d'en reconnaître le bien-fondé.

D'abord, il a fourni un moyen de discuter les idées nouvelles; de plus, il en a lancé, de sa propre initiative, une grand nombre.

(A suivre)

**Si le métier de vendeur n'est pas facile, celui d'acheteur est loin d'être aisé.**



## Signalez à vos Clients l'Economie qu'assure

# LA FOURNAISE 'HECLA'

Montrez-leur le foyer encerclé d'acier, dont la surface radiante est trois fois plus grande qu'on ne peut en obtenir une par un autre procédé. Le foyer HECLA chauffe l'air plus rapidement, envoie la chaleur à travers les régistres au lieu de l'envoyer dans la cheminée. Ceci permet de réaliser une économie, d'après les expériences faites, d'une tonne de charbon sur sept.

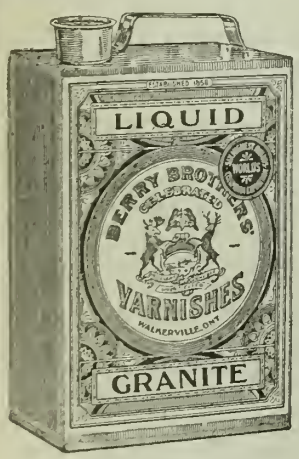
Puis montrez leur les joints en acier fondu d'HECLA, qui rendent impossible la diffusion, dans la maison, de gaz, de cendres ou de poussière.

Ces avantages très importants — grande quantité de chaleur hygiénique en économisant au moins une tonne sur sept — sont là des arguments qui convainquent rapidement. Servez-vous-en avec vigueur et vous n'aurez pas de difficulté à vendre des fournaises HECLA.

## CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

**PRESTON, - - - - - - - ONTARIO.**

**Représentant pour la province de Québec : J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.**




# Vous devriez insister pour avoir ce vernis à plancher.

**Le fameux "Liquid Granite" de Berry Brothers est l'étalon depuis des générations. Il résiste bien à toutes les plus rudes épreuves de durée et de détérioration.**

**Il a un bon aspect, une bonne durabilité et est le produit d'une expérience de 55 ans. Ce n'est pas tant le montant que vous payez que ce qu'on vous vend qui détermine la valeur d'un vernis.**

**Le "Liquid Granite" est un vernis d'une si remarquable souplesse et élasticité que, bien que le bois recouvert de ce vernis puisse se bossuer à la suite d'un coup, le vernis cèdera sans craquer et si on le lave à l'eau savonneuse il n'en sera pas affecté. Si vous achetez le "Liquid Granite" de Berry Brothers, vous SAVEZ que vous avez un produit de qualité--pourquoi faire des essais avec quelque chose qu'on PRÉTEND être aussi bon?**

1858 **BERRY BROTHERS** 1913

**Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.**

**WALKERVILLE, - - - ONTARIO**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION

Le mouvement des affaires ne s'est pas modifié au cours de la dernière huitaine ; on constate une amélioration dans les arrivages, surtout en ce qui concerne ceux des verres à vitres, dont on avait grand besoin depuis plus de deux mois ; les cargaisons arrivees ces jours derniers permettent de parer aux besoins les plus pressants des entrepreneurs et de l'industrie en général. Les recouvrements et perceptions se font d'une manière satisfaisante. Les prix se maintiennent fermes.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 10% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 10%.

### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

IC, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

| | |
|---|---|
| 72 x 30 gauge 24, 100 lbs. | 8.50 |
| 72 x 30 gauge 26, 100 lbs. | 9.00 |

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals Best | Best | Queens Comet | Head | Fleur de Lis |
|---|---|---|---|---|---|
| 28 G | 4.50 | 3.95 | 4.50 | | 4.25 |
| 26 G | 4.30 | 3.50 | 4.30 | | 4.00 |
| 22 à 24 G | 3.85 | 3.45 | 3.85 | | 3.50 |
| 16-20 | 3.75 | 3.20 | 3.75 | | 3.40 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

Apollo

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅜ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ⅜ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, ⅜ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.


# Une Bonne Publicité

**Des Etalages attrayants aux vitrines constituent la publlcité la meilleur marché et la meilleure pour le Détaillant. Faites inscrire votre nom sur la Liste des Marchands du Dominion, en nous envoyant la date à laquelle vous pensez installer votre scène de Chasse d'automme.**

**Assurez-vous d'avoir un assortiment complet de**

**CARTOUCHES "DOMINION"**

**Avant de placer cet article d'annonce qui attirera de la Clientèle.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. = = Montréal, Canada**

**Dépt. 821.**

Vous gagnez
BEAUCOUP
d'argent et
vous assurez
BEAUCOUP
de clients en
vendant
la peinture
pure à 100%
DE
MARTIN-SENOUR

Demandez - nous
de "vous montrer"
la peinture de

The
Martin-Senour
COMPANY.
MONTREAL.

HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.

### Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

### Crampes à clôtures

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

### Broches pour poulaillers

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

### Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.40; No 14, $2.45, et No 15, $2.55. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

### Plaques d'acier

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

### Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

### Broquettes

| | |
|---|---|
| Pour boîtes à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boîtes à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

### Clous de broche

Nous cotons: $2.40 prix de base, f.o.b., Montréal.

### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

### Clous à cheval

Nous cotons par boite: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
|---|---|---|
| Neverslip crampons, ⅜ le cent | | 3.80 |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril. 10c à 25c extra par baril.

### Chaînes en fer

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |

### Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

### Fanaux

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

### Tordeuses à linge

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

### Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

### Plomb de chasse

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

### Antimoine

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

### Fonte

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 25.50 |
| Clarence No 3 | 24.50 |

### Fer en barre

Plus ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.15 |
| Fer forge | base 100 lbs. | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | 2.40 |
| Fer pour fers à cheval | base 100 lbs. | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 | base | 2.25 |

### Acier en barre

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

### Cuivre en lingots

Le marché est fort.

Nous cotons $17.50 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

### Etain en lingots

Nous cotons: $52.00 à $52.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

### Plomb en lingots

Plus fort.

Nous cotons: $5.25 à $5.50.

### Zinc en lingots

La demande est faible.

Nous cotons: $7.00 à $7.25 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

### Huile de lin

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 63c, huile crue 60c.

### Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:

| | |
|---|---|
| Huile extra raffinée | 70c |

### Essence de térébenthine

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

### Blanc de plomb

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

### Pitch

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

### Peintures préparées

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boîtes de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

### Verres à Vitres

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

### Vert de Paris pur

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Barils à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boîtes de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boîtes de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boîtes papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boîtes fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

### Câbles et cordages

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

### Papiers de Construction

Très ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

### Charnières (couplets) No 840

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

### Nos 800 et 838

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

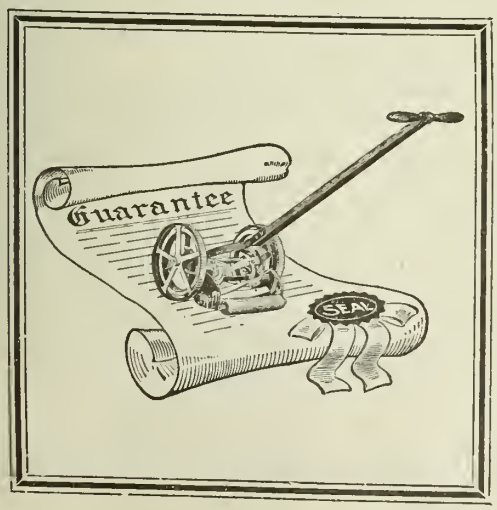
Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

## FERRAILLES

| | | La lb. |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | | La tonne |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | | La lb. |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

## PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils. sur char, | 2.10 |


## GARANTIE

Vous avez simplement le droit de demander qu'on vous satisfasse—nous ne voulons pas vous faire acheter une faucheuse **WOODYATT** pour pelouse et vous causer un désappointement.

Vous avez déjà entendu parler de garanties mais parfois il y a des "si" et des "mais" dans ces garanties à tel point que rien n'est véritablement garanti.

Voici une **Garantie** qui signifie quelque chose.

Si pour une raison quelle qu'elle soit votre client n'est pas satisfait de la faucheuse **TAYLOR-FORBES** pour Pelouse donnez-lui une nouvelle Faucheuse pour Pelouse ou remboursez lui son argent et nous vous appuierons.

Voyez à ce que le nom de **TAYLOR-FORBES COMPANY** soit sur chaque Faucheuse pour Pelouse que vous achetez.

Si votre fournisseur en gros ne les tient pas en magasin, écrivez-nous directement.

**TAYLOR-FORBES COMPANY, LIMITED.**

**Bureau-chef et usines, - - GUELPH, Ont.**

# TAYLOR-FORBES CO., LIMITED

**246 Rue Graig Ouest, - Montréal.**

## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques

Décharge puissante. Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

**ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.**

**McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montréal**

## QUELQUE CHOSE DE MIEUX ET DE DIFFERENT EN FAIT DE POMPE POUR MESURER AUTOMATIQUEMENT DE LA GAZOLINE.

Il a fallu des années d'expérience pour produire ces pompes et nous sommes persuadés qu'elles sont les meilleures au Canada.

Nos pompes sont à double action—elles pompent lorsque le piston descend comme quand il monte; c'est la seule pompe qui fonctionne ainsi.

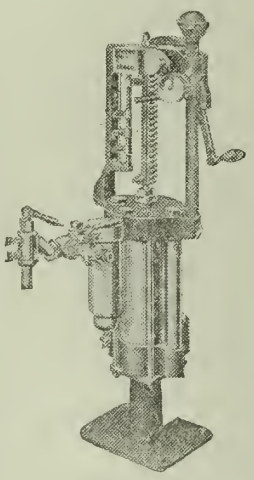
Elles videront un gallon par 4¼ tours de de manivelle et **approvisionneront un automobile de gazoline en juste moitié moins de temps** que lorsqu'on se sert de toute autre pompe à mesure automatique.

Notre pompe a une course de piston de 8 pouces tandis que les autres en ont une de 13½ pouces, par suite c'est **la pompe qui fonctionne le plus facilement et le plus rapidement** de toutes celles qui sont sur le marché. On peut démonter toutes les valves de cette pompe — vous n'avez pas à déplacer cette pompe, si quelque chose fonctionne mal.

**Nos prix pour des installations complètes devraient vous intéresser**, ce sont les plus bas—sur le marché.

Vendues avec garantie.

Notre représentant est parti pour l'Ouest au début de ce mois pour établir des agences dans quatre provinces de l'Ouest. Nous avons aussi besoin de Distributeurs pour les Provinces Maritimes. Ecrivez-nous.



*Demandez-nous par lettre notre catalogue pour les pompes et réservoirs mesurant automatiquement.*

**THE STEEL TROUGH & MACHINE CO.**
**LIMITED.**
**TWEED, ONTARIO.**

## TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.

MANUFACTURIERS DE

**Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.**

Exigez toujours la Marque de Commerce "**GENDRON.**"

**DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.**

**THE GENDRON MFG. CO., Ltd,**
TORONTO, Canada.

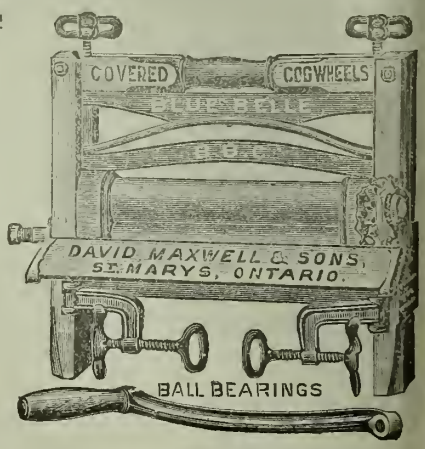
## Les tordeuses de Maxwell

La ligne des tordeuses de Maxwell comprend plus de cinquante machines distinctes, classifiées selon les rouleaux, en classes de cinq ans, trois ans, deux ans et un an. Les styles comprennent les engrenages couverts et découverts, simples et sur billes; ressorts plats et en spirales; crampons d'attache à simple levier et crampons en fer malléable s'adaptant à toutes les cuves.

Dans chaque qualité et style vous pouvez donner à vos clients la meilleure valeur qu'ils puissent obtenir pour leur argent.

**Demandez notre catalogue et nos prix.**

**DAVID MAXWELL & SONS**
**ST. MARY'S ONT.**
**Agence à MONTREAL. - - - 446 et 448 RUE ST. PAUL.**




**EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"**

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 15 du courant, la ville a émis 62 nouveaux permis de construire au coût total de $437,723.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la départition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction moins les détails des permis en-dessous de $1,000.

| Quartier. | Coût. |
|---|---|
| Bordeaux | $3,550 |
| DeLorimier | 18,500 |
| Duvernay | 330 |
| Emard | 16,800 |
| Hochelaga | 24,350 |
| LaFontaine | 400 |
| Laurier | 33,143 |
| Notre-Dame de Grâce | 61,500 |
| Papineau | 2,600 |
| Rosemont | 5,500 |
| St-André | 118,250 |
| St-Henri | 150 |
| St-Denis | 80,200 |
| St-Jacques | 18,000 |
| St-Gabriel | 4,500 |
| St-Joseph | 750 |
| St-Jean-Baptiste | 5,200 |
| St-Laurent | 10,000 |
| St-Louis | 24,000 |
| Ste-Marie | 4,000 |
| St-Paul | 3,000 |
| Total | $437,723 |

Avenue Hôtel-de-Ville, quartier Laurier ; 4 maisons, 8 logements, 2 étages, 3e classe ; coût probable, $6,000. Propriétaire, Osterman G., 30004 Hôtel-de-Ville.

Rue D'Aragon quartier Emard ; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe ; coût probable, $2,500. Propriétaire, McDiarmit, F. D., 187 D'Aragon.

Rue Plessis, quartier Papineau ; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $2,000. Propriétaire, Laporte, Zotique, 575 Plessis.

Rue Ontario, quartier St-Jacques ; 1 maison, 2 logements, 2 magasins, 3 étages, 2e classe ; coût probable, $18,000. Propriétaire, Perreault, Chs., Amherst et Ontario.

Rue St-Marc, quartier St-André ; 1 maison de rapport, 10 étages, 1ère classe ; coût probable, $90,000. Propriétaire, Du Tremblay, P. R., 107 St-Jacques.

Rue Cla[illegible]ier Laurier ; 1 maison, 2 loge[illegible]entrepôt, 2 étages, 3e classe ; coût probable, $6,000. Propriétaire, Paquette, Médard, 18 Boul. St-Joseph Ouest.

Rue Montgomery, quartier Hochelaga ; 1 maison, 1 logement, 1 magasin, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $4,000. Propriétaire, Primeau, Jos., 167 Montgomery.

Rue Chambly, quartier Hochelaga ; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, $4,000. Propriétaire, Bissonnette, E., 182 Vitré Est.

Rue Alma, quartier Laurier ; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $4,000. Pripriétaire,, Trudel, A. S., 1792 De la Roche.

Rue Messier, quartier DeLorimier ; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $6,000. Propriétaire, Lambert, V. E., 1481 St-André.

Rue Addington, quartier Notre-Dame de Grâce ; 2 maisons 4 logements, 2 étages, 3e classe ; coût probable, $7,000. Propriétaire, St-André, Jos., 113b Gertrude, Verdun.

Rue Brissette, quartier St-Paul; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $3,000. Propriétaire, Parent, J. B., 160a Roberval.

Rue Beaulieu, quartier Emard ; 1 maison, 2 logements, 3e classe ; coût probable, $1,800. Propriétaire, Mme Aurore Gendreau, 307 Beaulieu.

Avenue Coloniale, quartier St-Jean-Baptiste ; 1 maison, 2 étages, 3e classe ;


**Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire affaires avec nous**

POURQUOI ?

**Parce que nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports. Nos marchandises sont strictement les MEILLEURES qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.**

**Cowan & Britton Limited.**

GANANOQUE, Ont.

**Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.**



**LE PACIFIQUE CANADIEN** LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL :

De la Gare Windsor pour :
BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
KENNEBUCK, OLD ORCHARD et PORTLAND, †9.00 a.m. *9.15 p.m.
TORONTO, CHICAGO, *9 05 a.m., *10.00 p.m. et *11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.
OTTAWA, †8.05 a.m., §8.40 a m., †9.15 a.m., *9.45 a.m †4.00 p.m., §7.45 p.m., *9.45 p.m., *10.30p.m.
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a m., it 15 p.m. †5.30 p.m., *7.25 p.m
HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10 30 p.m.
WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 a m. *9.45 p.m.

De la Gare Viger pour :
QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *5 00 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30p.m., *5.00 p m , †5.55 p m., *11.30 p m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9.00 a.m., †1.30 p m. *5.00 p. m.
JOLIETTE, †8.15 a.m., *9.00 a.m., h1.40 p.m. †5.20 p m.
SAINT-GABRIEL, *9.00 a.m., it.40 p.m. †5.20 p m.
OTTAWA, *8.00 a.m., *5.45 p.m.
SAINTE-AGATHE, *8.10 a.m., *9.15 a m., §9.30 a.m. it.00 p.m. h11.15 p m. i2.15 p.m. †4.00 p.m. †4 50 p.m. k5.10 p.m.
NOMININGUE, *9.15 p m., it.00 p.m. †4 50 p.m

(* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement. (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

BUREAU DES BILLETS :
**141-143 rue Saint-Jacques**
EDIFICE DOMINION EXPRESS

# M. LE MARCHAND

**Ne laissez pas vos clients compromettre la sécurité de leurs propriétés par l'emploi d'un Matériel à Toitures inférieur qui n'a de recommandable que son bon marché. "WHALE HIDE", voilà ce que devraient être les autres Matériaux à Toitures. Il est strictement de QUALITE. Il n'a sûrement pas de Supérieurs. Il est de beaucoup meilleur marché que ses EGAUX, mais un peu plus cher que ses INFERIEURS.**

**Nous sommes la seule et unique Compagnie Manufacturière de Matériel à Toitures du Canada capable d'établir un Prix de Vente en Détail du Matériel à Toitures.**

**NOS MARCHANDS REALISENT $1.00 DE PROFIT PAR CARRE.**

**Nous ne confions la vente du "WHALE HIDE" qu'à Un Seul archand dans chaque ville.**

**Il nous faut un marchand dans chacune des villes de votre province.**

## Dominion Roofing Co., Limited

TORONTO, ONT.

**Wm. GRAY SONS & CMPBELL, Distributeurs pour la Province de Québec, Montréal, 421 Rue Selby.**

coût probable, $5,000. Propriétaire, Lachance, Ulric, 620 Laval.

Rue Ste-Catherine Est, quartier St-Louis ; 1 maison, 1 entrepôt, 2e classe ; coût probable, $12,000. Propriétaire, Vautel, H. E., 69 Sq. Victoria.

Rue Ste-Catherine, quartier St-Louis ; 1 maison, 1 magasin, 2 étages, 2e classe; coût probable, $12,000. Propriétaire, Laveau, Mme E., Mance.

Avenue Argyle, quartier St-André ; 1 maison, 3 étages, 2e classe ; coût probable, $5,750. Propriétaire, C. P. R.

Avenue Valois, quartier Rosemont ; 1 maison, 2 logements ; coût probable, $1,500. Propriétaire, Art. Marleau, 1301 Valois.

Rue Elm, quartier Hochelaga ; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe ; coût probable, $2,000. Propriétaire, Sayger, Michel, 431 Elm.

Rue Alma, quartier Laurier ; 1 maison, 1 église, 2 étages, 2e classe ; coût probable, $12.843. Propriétaire, Rév. W. Hart, Carré Dominion..

Rue St-Urbain, quartier St-Laurent ; 1 maison, 2 étages, 1ère classe ; coût probable, $10.000. Propriétaire, Aird, James M 165 St-Urbain.

Avenue Western, quartier Notre-Dame de Grâce ; 1 maison, 2 étages, 2e classe ; coût probable, $2 200. Propriétaire, Adair, Robert, 146 Notre-Dame Ouest.

Rue Parthenais quartier St-Denis ; 1 maison 1 logement, 2 étages 3e classe ; coût probable $1 800 Propriétaire, Bolduc, Omer, 2622 Bordeaux.

Rue Madison et des Pins, quartier Notre-Dame de Grâce ; 1 maison 2 logements 2 étages ; 3e classe ; coût probable, $3,500. Propriétaire, E. D. Etherton, 1 avenue Essex.

Rue Sherbrooke, quartier Notre-Dame de Grâce ; 3 maisons, 6 logements, 2 étages, 3e classe ; coût probable, $10,000. Propriétaire, Hand, John H., 609 avenue Belmont.

Rue Grey, quartier Notre-Dame de Grâce ; 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 2e classe ; coût probable, $11,000. Propriétaire, Hand, John H., 609 Belmont.

Rue Hibernia, quartier St-Gabriel ; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, $4,500. Propriétaire, Martin, F., 347 Hibernia.

Avenue Oxford, quartier Notre-Dame de Grâce ; 9 maisons, 9 logements, 2 étages, 2e classe ; coût probable, $27,000. Propriétaire, Gaffney, Henry. 204 St-Jacques.

Rue St-Jérôme, quartier DeLorimier ; 2 maisons, 8 logements, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $8,000. Propriétaire, Lapointe, Wm, 996 Papineau.

Rue St-Dominique, quartier Laurier ; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $4,000. Propriétaire, Perreault, ThoTmas C., 3138 St-Laurent.

Rue Nicolet, quartier Hochelaga ; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $8.000. Propriétaire, Maillé, W., 2228 St-Hubert.

Rue Beaubien, quartier St-Denis ; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût probable, $2.000. Propriétaire, Lagacé, Joseph, 986 Berri.

Rue Chabot, quartier St-Denis ; 1 maison 1 logement, 1 étage, 3e classe ; coût probale, $b1.000. Propriétaire, Therrien, Pierre, 2440 Chabot.

Rue Chabot, quartier DeLorimier, 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, $4,500. Propriétaire, Robert, A., 1432 Chabot.

Rue Sheppard, quartier Ste-Marie ; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $4,000. Propriétaire, Chicoine, Philéas, 192b Gauthier.

Rue Forsyth, quartier Hochelaga ; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe ; coût probable, $2,500. Propriétaire, Kez, Fred., 513 Cuvillier.

Rue Beaulieu, quartier Emard ; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $4.000. Propriétaire, Brisebois, Amable, 170 Beaulieu.

Avenue Rosemont, quartier Rosemont ; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $4.000. Propriétaire, Gagnon, Ed., 525 Dandurand.

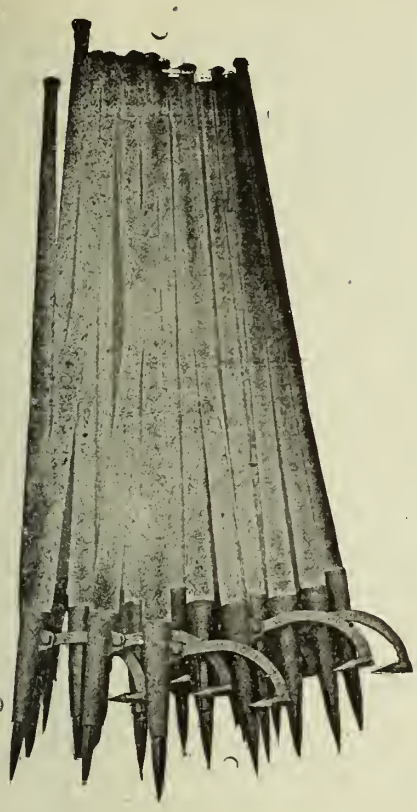
Rue Christophe-Colomb, quartier St-Denis ; 3 maisons, 13 logements, 3 étages, 3e classe ; coût probable, $15,000. Propriétaire, Frank F., 619 De Fleurimont.

Avenue Cedar, quartier St-André ; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe ; coût probable, $22,500. Propriétaire, Robin C., B., rue Milton.

Rue Beaulieu, quartier Emard ; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe ; coût probable, $2.000. Propriétaire, Degroseillers, Jho., 108 Hamilton.

Rue Boyer, quartier St-Denis ; 1 maison 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût probable, $1 200. Propriétaire, Pepper, John, 2113 Christophe-Colomb.

Rue Bordeaux, quartier Bordeaux ; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e clas-



## Dans la Classe

# STANDARD,

Nous faisons une spécialité de toutes sortes d'Outils de Chantier, et nous pouvons exécuter vos commandes avec la plus grande promptitude.

**LES OUTILS DE CHANTIER DE**

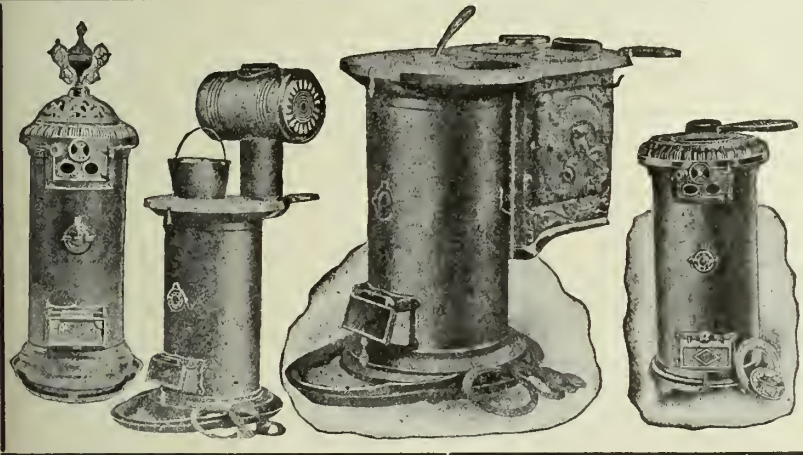
## "PINK"

Sont les outils modèles dans chaque province du Canada, en Nouvelle Zélande, en Australie, etc.; la légèreté, la force et la durabilité se combinent en eux de manière remarquable.

**En vente chez les Marchands de Ferronnerie en Gros et en Détail, dans tout le Dominion.**

**Procurez-vous le Catalogue et la liste des Prix.**

**THOS. PINK, Pembroke, Ontario.**



## Notre ligne de Poêles "Tortue"

est complète sous tous les rapports.

La plus récente addition est le **No 4 avec un grand fourneau** en acier.

Si vous ne tenez pas déjà les poêles, nous espérons que vous admettrez l'opportunité de vous procurer des échantillons de ceux-ci. Il vous sera profitable de les avoir en magasin.

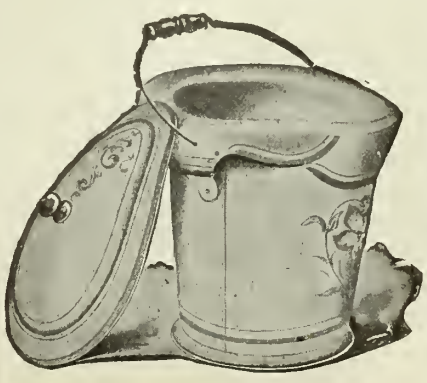
Ecrivez-nous pour les prix et autres informations.

**The Jas. Smart Mfg. Co., Limited,**
**BROCKVILLE, Ont.**

# Courroies Spéciales

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren,
Limited
351, rue St-Jacques,
MONTREAL.
**Tél. Main 4904-4905 et 7248**



## CHAUDIERE HYGIENIQUE

**Pour les déchets.**

**L'illustration ci-contre montre notre Chaudière Hygiénique Perfectionnée, pour les déchets. Elle est de la même grandeur et a la même forme que le bassin de cabinet le plus perfectionné.**

**Le couvercle ferme hermétiquement et ne laisse pas s'échapper la moindre senteur. Elle devrait se trouver dans tous les foyers.**

**CANADA WIRE & IRON GOODS CO**
**Hamilton, Ont.**

CELA VOUS RAPPORTERA DE VENDRE

SNAP

Chaque marchand finira par se rendre compte que son véritable intérêt est de vendre **SNP**—alors pourquoi ne pas entrer en ligne tout de suite? Il y a un bon bénéfice à faire en tenant **SNAP** et les ventes se multiplient rapidement. **SNAP** est le meilleur nettoyeur pour les mains qu'il y ait sur le marché, il enlève effectivement toute saleté, toute graisse et crasse ; il laisse la peau unie et douce. Il n'endommage pas les mains les plus délicates.

Tout le monde a besoin de **SNAP**.

SNAP COMPANY, LIMITED

MONTREAL, Qué.

LA CLIENTELE DES DAMES

est votre plus important actif. Pourquoi ne pas la cultiver? Parlez à vos clientes de

LACQUERET

La laque d'une transparence merveilleuse, qui donne une nouvelle vie et une belle apparence aux vieux meubles et boiseries.

LACQUERET est facile à appliquer, très durable, sèche rapidement et est très hygiénique. Une commande d'essai de LACQUERET est une garantie sûre d'un volume profitable de commandes de renouvellement. Notre très énergique campagne de publicité crée une forte demande pour LACQUERET Ecrivez pour avoir des détails.

Tous les produits International sont vendus dans des bidons contenant une pleine Mesure Impériale.

INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED

TORONTO WINNIPEG

Manufacture Canadienne de Vernis Etalons.

NEW-YORK BERLIN CHICAGO BRUXELLES LONDRES MELBOURNE

La plus grande manufacture du monde et la première qui ait établi des étalons définitifs de qualité.


se ; coût probable, $3,000. Propriétaire, Earlscourt, J. G., 5496 Esplanade.

Rue Hadley, quartier Emard ; 3 maisons, 9 logements, 3 etages, 3e classe ; coût probable, $6,500. Propriétaire, Deslauriers, Jos., 48 De Villiers.

Rue Chambly, quartier Hochelaga ; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, $3,000. Propriétaire, Chalifoux, Vve Moïse, 2287 Ontario Est.

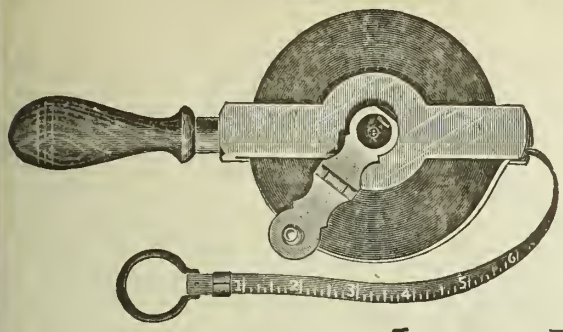
Rue Crémazie, quartier St-Denis ; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe ; coût probable, $59,000. Propriétaire, RR. PP. Rédemptoristes, Crémazie, Youville.

# LES TRIBUNAUX

## COUR DE CIRCUIT.

JUGEMENTS RENDUS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| **Chambly Bassin.** | | |
| Fineglio, Henri | Deschamps, T. | $30 |
| **Chenneville.** | | |
| Lyrette, Olivier | Miller, R. C. | 10 |
| **Coteau Station.** | | |
| Sauvé, Dan. | Major, E. | 23 |
| **Fassett.** | | |
| De Repentigny, Orphire | Sauvé, E. | 99 |
| **Gould Station.** | | |
| Bissonnette, Alex | Bureau Gén. d'Affaires et de Renseignements, Ltée. | 45 |
| **Jeune-Lorette.** | | |
| Savard, Pierre | Gluckman, M., et al. | 50 |
| **Labelle.** | | |
| Adam, Henri | Baillargeon, P. | 18 |
| **Lachine.** | | |
| Baranou, Moses B. | Gottheil, J. | 5 |
| **Lorrainville.** | | |
| Cyr, Albert, dit Vincent | Miller, R. C. | 46 |
| **Maisonneuve.** | | |
| Gervais, Henri | Letellier, A. | 56 |
| Robert, Alfred | Consolidated Plate Glass Co. | 20 |
| Robinson, W. | Parker Bros. | 45 |
| Béchard, Omer | Pilon, I. | 42 |
| **Marieville.** | | |
| Davienan, T. | Harbec, E. | 18 |
| **Notre-Dame des Bois.** | | |
| Blais, Geo. | Moody, M., & Sons | 22 |
| The Wm. Gray & Sons Co., Ltd. | Blais, Jos., Jr. | 22 |
| **Outremont.** | | |
| Powell, F. F. | Guerin, D. | 29 |
| Beaudoin, J. P. | Consolidated Plate Glass Co. | 7 |
| Gelbman, M., & Co. | Marsan, J. A. | 55 |
| **Rigaud.** | | |
| Despins, Herminie | Billard, N. | 31 |
| **St-Aimé.** | | |
| Boujold, Chas. | The Wm. Gray & Sons, Ltd. | 45 |
| **St-Alexandre.** | | |
| Martin, Adrien | Moody, M., & Sons | 18 |



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

**Les Meilleures Foreuses Tordues, Les Meilleures Vis et Noix**
**sont celles de**
**"MORROW"**

"Voyez si le nom est gravé sur les foreuses. Usines à Ingersoll, Ont. N'acceptez pas d'articles inférieurs. Insistez pour avoir des articles "MORROW".

**Il n'y a personne dans le monde civilisé actuel qui n'ait subi et ne subisse l'action de la publicité.**

# CHARBON

**Anthracite et Bitumineux.**

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la Province de Québec.

**GEORGE HALL COAL CO.**
**OF CANADA, LIMITED.**
**126 RUE ST-PIERRE, MONTREAL.**

**St-Liboire.**

| | | |
|---|---|---|
| Bachand, D. A. | Massey-Harris Co., Ltd. | 51 |

**St-Luc.**

| | | |
|---|---|---|
| St-Ours, Alphonse | Moody, M., & Sons | 37 |

**St-Marcel.**

| | | |
|---|---|---|
| Plante, Rémi | Lord & Webster Co., Ltd. | 36 |

**Sherbrooke.**

| | | |
|---|---|---|
| Cohen, B. | Grasgran, T. C., et al. | 50 |

**Verdun.**

| | | |
|---|---|---|
| Reese, L. | Whyte Packing Co., Ltd. | 44 |
| Blain, Gust. | Rhéaume, V. | 12 |
| Petrie, Albert alias Geo. | Lambert, J. S. | 14 |
| Fletcher, Albert | Legault, A. | 11 |
| Choquette, W. | Chevers, J. C., et al. | 38 |

**Viauville.**

| | | |
|---|---|---|
| Rousseau, Clovis | Tessier, D. | 48 |

**Weedon.**

| | | |
|---|---|---|
| Després, Rémi | Moody, M., & Sons | 67 |

**Westmount.**

| | | |
|---|---|---|
| Beaudoin, J. P. | Page Wire Fence Co., Ltd. | 15 |
| Suckling, H. M. (de) | Plouffe, A. | 55 |
| Quinn, E. J. | Ross Realty Co., Ltd. | 18 |
| Scott, Fred M. | The Sheldon School | 40 |
| Suckling, H. M. | Senécal, T. | 7 |

## COUR SUPERIEURE.

### ACTIONS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| **Absent.** | | |
| Lamothe, Hermine, et T. S. | Desjardins, A. | $ 81 |
| **Boucherville.** | | |
| Gauthier, Jos. | Robert, Jos. | 125 |
| **Brownsberg.** | | |
| Brunet, Omer | Delisle, R. | 38 |
| **Carnanstie.** | | |
| Morrisson, D. Alex., veuve de High, J. E. | Crawford, D. L. | 225 |
| **Cartierville.** | | |
| Cadorette, Eug. | Wm. Gray & Sons Co. | 34 |
| **Capelton.** | | |
| Blue, J. R. | Ewing, S. H., et al. | 94 |
| **Coteau Landing.** | | |
| Gauthier, Ernest | Layton Bros. | 135 |
| **Garthby.** | | |
| Delage, Jos. | Moody, M., & Sons | 4 |

| | | |
|---|---|---|
| | **Granby.** | |
| Peruse, Casimir | Massey-Harris Co., Ltd. | 80 |
| | **Ile d'Orléans.** | |
| Boissonnault, Adjutor | Bournival & Co. | 500 |
| | **La Patrie.** | |
| Morel, L. J. | Wm. Gray & Sons Co. | 22 |
| | **Lachine.** | |
| Rombach, N. | Glickman, P. | 638 |
| Nadon, Noé | Thériault, J. P. | 50 |
| Chamberland, Rod. | Therrien, J. | 33 |
| | **Lennoxville.** | |
| Blue, A. P. Rdg. | Ewing, S. H. | 50 |
| | **Longueuil.** | |
| Lussier, Philippe | Lawrason, S. F. | 24 |
| Abatchnick, Jos. T. | McAvoy & Cie | 552 |
| | **Manseau.** | |
| Lemay, Moïse | Wm. Gray & Sons, Ltd. | 9 |
| | **Maisonneuve.** | |
| Edward, Boland | Harbee, E. | 18 |
| Allan, A. | Record Foundry Machines Co. | 0 |
| Wilson, W. O. | Dansereau, A. | 29 |
| Marchand, De J. E. | Tanguay, J. A. | 50 |
| Lefebvre, Ignace | Reed, W. | 62 |
| Larose, Georges | Haffer, C. | 27 |
| Kingsbury Footwear Co., Ltd. | Desjardins, L. | 12 |
| Lassonde, W. D. | Paquette, N. | 99 |
| Lahaye, Raymond | Cie Auvents des Marchands. | 61 |
| | **Montréal-Ouest.** | |
| Crossley, F. L. | Coulter, J. | 27 |
| | **Mont-Vézina.** | |
| Vézina, J. E. E. | Bournival, L. O. | 31 |
| | **Outremont.** | |
| Gelbman, Max. | Aron, H. | 99 |
| Ville d'Outremon | Matte, Edmond | 355 |
| | **Orms Town.** | |
| Ligget, John | Barry, J. H. E. | 0 |
| | **Pointe Claire.** | |
| Brisebois, S. | Neveu, Samuel | 300 |
| | **Pointe-aux-Trembles.** | |
| Durocher, Camille | Durocher, L. S. | 276 |
| | **Québec.** | |
| Gagnon, Jos. | Robert, J. H. | 0 |
| | **Sault-au-Récollet.** | |
| Papineau, Edouard | Labbé & Frère | 100 |
| Monet, Jos., Sr. | Turgeon, R. | 7 |
| Papineau, Edouard | Billet, A. & E. | 362 |
| Villeneuve, A. W. | Harwood, L. de L. | 25 |
| | **St-Aimé.** | |
| Lortie, De L. M. | Messier & Remington | 0 |
| | **St-Elenthère.** | |
| Michaud, J. E. | M. Moody & Sons | 19 |
| | **St-Hilaire.** | |
| Church, Dollard | Cie de Biscuits Aetna Ltée. | 179 |
| | **St-Hubert.** | |
| Baillargeon, T. | Knight, Fred. | 175 |
| | **St-Jean.** | |
| Bemfwyp, A., & Co. | Ward, Jos., & Co. | 29 |
| | **St-Joseph de Chambly.** | |
| Petit, Aimé | D. Larivière & Co. | 202 |
| | **St-Lambert.** | |
| Black, J. F. | Ibbotson, J. S. | 62 |
| Ross, S. A. | Sunley, C. W. | 44 |
| Ross, S. A. | Bouchard, J., et al. | 38 |
| | **St-Timothée.** | |
| Meloche, J. A. | Axphan, Jos. | 2,200 |
| | **Rigaud.** | |
| Jacobs, Alexandrine, épouse de Séguin, J. W. | Archambault, J. N. | 2,121 |
| | **Verchères.** | |
| Larose, J. A. | Dansereau, A. | 5 |
| Desmarais, C. A. L. | Charbonneau, J. E. | 291 |
| | **Verdun.** | |
| Shute, A. J. | Leblanc, L. | 15 |
| Gaylor, A. E. | J. P. O'Shea & Co. | 48 |
| Bouchard, Philippe | St-Pierre | 72 |
| Robertson, Arthur | McCallum, J. | 24 |
| Hébert, Trefflé | Brunet, P. | 9 |
| City of Verdun | M. L., H. & P. Co. | 430 |
| Gaylor, Albert | Taylor, H. B. | 50 |
| Labossière, Israël | Gauthier, M. | 999 |
| | **Westmount.** | |
| Tarte, Jean | ... Hy. Birks & Sons, Ltd. | 224 |
| York, F. Alfred | Hutchison, A. E. | 359 |
| Mitik | Paris New-York Fashion | 20 |

## COUR SUPERIEURE.

### JUGEMENTS RENDUS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| | **Canton Boyer Ouest.** | |
| Bédard, J. A. R. | Perron & Co. | $480 |
| | **Capelton.** | |
| Bleire, Jos. | Cassidys Ltd. | 163 |
| | **Farnham.** | |
| Pickering, F. G. | Raymond, Arthur | 551 |
| | **Maisonneuve.** | |
| Lussier, Charles E. | Griffin, A. | 111 |
| | **Montréal-Ouest.** | |
| Barnes, E. W. | Dupuis, J. P. | 500 |

## COUR DE CIRCUIT.

### JUGEMENTS RENDUS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| | **Brownsberg.** | |
| Brunet, Omer | Delisle, Raoul | $38 |
| Brunet, Wilfrid | Delisle, R. | 38 |
| | **Cartierville.** | |
| Cardorette, Eug. | The Wm. Gray & Sons, Ltd. | 33 |
| | **Coteau Station.** | |
| Sauvé, Dan. | Major, E. | 23 |
| | **Fassett.** | |
| Orphire de Repentigny | Sauvé, E. | 99 |
| | **Gould Station.** | |
| Bissonnette, Alex. | | |
| Bureau Gén. d'Affaires et de Renseignements Ltée. | | 45 |
| | **Granby.** | |
| Peruse, Casimir | Harris-Massey | 80 |
| | **Jeune-Lorette.** | |
| Savard, Pierre | Glickman, M. | 50 |
| | **Joliette.** | |
| Magnan, B. L. | Perkins, E. C. | 99 |
| | **Lachine.** | |
| Senécal, C. | Wm. Pim | 25 |
| | **Longueuil.** | |
| Lussier, Philippe | Lawrason, S. F. | 24 |
| | **Maisonneuve.** | |
| Massicotte, Donat | Guilbert, L. S. | 58 |
| Marchessault, A. | Amiot, O., et alias | 76 |
| Béchard, Omer | Pilon, Omer, T. | 42 |
| Robinson, W. | Parker Bros. | 45 |
| | **Rigaud.** | |
| Despins, Herminie | Billard, N. | 31 |
| | **Ste-Anne de la Pérade.** | |
| D'Aigle, A. | Léonard, W. F. | 27 |
| | **St-Hilaire.** | |
| Larivée, E. | Hébert, P. H. | 47 |
| | **St-Liboire.** | |
| Bachand, D. A. | Massey-Harris Co., Ltd. | 51 |
| | **Ste-Thérèse.** | |
| Lamère, Camille | Auger, T. | 78 |
| | **Toronto.** | |
| Morra, Dominick | Landes Bros. | 90 |
| | **Valcartier.** | |
| Giguère, Arth. | La Presse | 36 |
| | **Varennes.** | |
| Deslauriers, Wilfrid | Rolland, L. | 49 |
| | **Westmount.** | |
| Suckling, H. M. | Senécal, T. | 7 |
| McDougall, J. B. | Rosembloom, W. | 54 |
| Suckling, H. M. | Gagnon, A. | 61 |

# MACHINERIE de CORDONNERIE

## Pour tous Travaux depuis la Mise en Forme jusqu'au Finissage.

TRADE USMC MARK

**Systèmes Goodyear pour Cousu-Trépointe et Cousu-Chausson**

**Machines "Consolidated" à monter d'après la Méthode Manuelle**

**Presses à découper les tiges Modèle C.**

**Machines Rapides "Standard" A visser les semelles**

**Machines Davey à cheviller bois avec bigorne**

Machines à Enfoncer les clous protège-talon --- Machines à Estamper, à Charger, à Poser, à Fraiser, à Gouger, à Verrer et à Finir les Talons---Machines à clouer "Loose Nailer" et Machines à Bonbouter--Machines à Cimenter, à Poncer et à Parer--Machines à Entoiler les Premières, "Série Gem"--- Machines à Poser les Oeillets --- Oeillets, Cambrillons, Brosses, etc.

## United Shoe Machinery Company of Canada

**Montréal, Qué.**

**Une farine acclamée par les meilleurs boulangers et ménagères.**

**La farine qui dans tout le Canada récolte le plus grand nombre de ventes profitables.**

**La farine qui depuis 1888 a augmenté progressivement la capacité de ses moulins de 1600 à 23000 sacs par jour.**

**Même malgré soi, il faudrait croire que cette marque de FIVE ROSES possède une facilité de vente vraiment supérieure.**

**Cette farine est encore meilleure que la HARVEST QUEEN dont vous connaissez déjà la valeur.**

**Pourquoi tant ramer contre le courant?**

LAKE OF THE WOODS MILLING Co., LIMITED

"LAC DES BOIS"

MONTREAL.

# FARINE FIVE ROSES

Non Blanchie, - - Non Mélangée.

LE PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 25 JUILLET 1913. Vol. XLVI—No 30.


# La "Marque Reindeer" de BORDEN est connue jusque dans le Nord glacial.

Les membres de l'Expédition Arctique Canadienne ont emporté un approvisionnement de Lait Condensé "Marque Reindeer," suffisant pour leur voyage au Septentrion. Les capitaines au long cours ont donné la préférence à cette spécialité.

Le Lait Condensé et Evaporé, le Café et le Cacao "Marque Reindeer" sont toujours prêts à employer et toujours dignes de confiance.

Les produits de qualité se vendent toujours.

## BORDEN MILK CO., Limited

"Leaders of Quality"

MONTREAL.

Bureau de succursale : **No 2 Edifice Arcade, VANCOUVER, C. A.**

# La Poudre "MESSINA" pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistré au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

# Comment Gagner plus d'Argent avec les Conserves de Pois

Dans certains milieux, on a l'impression qu'il n'est pas possible de se procurer des Pois Canadiens de première qualité. C'est évidemment là une idée entièrement erronée,—La Dominion Canners, Limited, met en conserves des Pois de quatre qualités ; tous les Pois de ces qualités sont très soigneusement passés au tamis, lavés et triés à la main.

Les Pois de la Dominion Canners (Ltd) sont gradués comme suit :

**1° Première qualité, tamis No 1, quelquefois vendus sous le nom de "Petits Pois," "Extra Sifted," "Petits Pois Fins" ou "French Sifted."**

**2° Deuxième qualité, connue sous le nom de tamis No 2 et portant généralement l'étiquette "Sweet Wrinkle" et connus aussi parfois sous le nom de "Little Gem."**

**3° Tamis No 3, portant généralement l'étiquette "Early June" et aussi parfois connus sous le nom de "Sifted June."**

**4° Tamis No 4, généralement connus comme "Standards" et occasionnellement comme "Marrowfats," "English Garden," etc**

**NOTE.—Plus la qualité est fine, plus le Pois est petit et tendre.**

Il y a quelques années, on ne vendait que des Pois d'une seule qualité, les Pois que contenaient les boîtes étaient de toutes sortes de grosseurs, et il était impossible de livrer un bon produit. Même encore aujourd'hui, certains fabricants de conserves, n'ayant pas la machinerie nécessaire, livrent leurs Pois de cette façon.

Il faut beaucoup de machines, qui coûtent cher, pour faciliter le triage des Pois suivant leurs catégories et c'est une des raisons pour lesquelles les qualités fines coûtent plus cher que les qualités inférieures.

La "Dominion Canners" exploite les manufactures de conserves de Pois les mieux outillées du monde et les procédés employés sont mécaniques, depuis la récolte dans les champs jusqu'à la mise en boîtes.

La "Dominion Canners" prétend que ses Pois, sont bien supérieurs aux Pois Verts que la moyenne des Ménagères peut se procurer au marché ou chez le fruitier, parce qu'ils **sont mis en boîtes, presque sans exception, quelques heures à peine après avoir été cueillis,** tandis que les autres Pois ont été généralement cueillis quelques jours avant d'arriver chez la Ménagère et par suite sont durs et sans saveur.

**Cela vous rapportera beaucoup d'étudier de près la "Question des Pois"** et de vous rendre compte, pour votre propre satisfaction, que **vous pouvez vous faire une marge de profit bien supérieure en vendant à vos clients des pois de qualité supérieure.** Par suite, vous devriez donner **instructions à vos commis-vendeurs** d'attirer, chaque fois que les Ménagères veulent des Pois, leur attention sur la qualité supérieure des pois plus fins et sur le fait qu'ils obtiendront plus de satisfaction en payant un peu plus pour avoir la qualité supérieure.

Remarquez en particulier, que vous **n'aurez qu'à payer 2½c. de plus par douzaines de boîtes** pour obtenir **des Pois "Early June" de la "Dominion Canners" que pour avoir de ses "Standards" et 2½c. de plus par douzaine de boîtes pour avoir ses "Sweet Wrinkles" au lieu de ses "Early Junes." Supposez que vous demandiez seulement 1c. de plus pour chaque boîte d' "Early Junes" votre profit sera de 9½c. par douzaine de boîtes,** en plus de **ce que vous gagneriez en vendant des "Standards."** Si vous vendez les "Sweet Wrinkles" à 2c. de plus par boîte que les "Standards" vous **faites un bénéfice supérieur d'environ 19c. par douzaine** à celui que vous feriez en vendant les "Standards," et vous avez la satisfaction de savoir que votre client reçoit en échange de son argent une excellente valeur.

**En donnant vos commandes de Pois, songez à commander un fort approvisionnement des qualités supérieures.**

Si vous écrivez à la "Dominion Canners, Limited," Hamilton, elle vous enverra des échantillons de ses étiquettes et vous expliquera plus en détail comment vous pouvez gagner plus d'argent en vendant les qualités supérieures de Pois.

Bien à vous,

DOMINION CANNERS, LIMITED.
Hamilton, Canada

# Les Oeillets "DIAMOND" ne ternissent pas

Rien ne donne mauvaise apparence à une chaussure comme un oeillet de couleur cuivrée. Dans la plupart des cas, cela se voit plus qu'une fente du cuir, et il est encore plus difficile d'y remédier. Mais il y a un moyen sûr d'éviter cet ennui à vos clients. Les Oeillets de Couleur Indélébile "Diamond" ne peuvent pas prendre une teinte cuivrée à l'usage, ils paraissent toujours neufs et aident à conserver à la chaussure sa bonne apparence, malgré l'usage le plus long. Il y a aussi un moyen sûr de reconnaitre si les chaussures que vous achetez en sont pourvues. Regardez simplement la petite marque de commerce ◆ en forme de losange en relief à la surface de chaque oeillet. Elle n'est pas très visible, mais elle a une grande importance. Vos clients s'en rendent compte. C'est votre garantie que les oeillets ont une couleur réellement indélébile, car la seule couleur réellement indélébile porte la marque de commerce ◆

## UNITED SHOE MACHINERY COMPANY OF CANADA

Bureau et Manufacture

MONTRÉAL.

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, inliquées en caractère noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.34 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.21 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand

Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK Montréal

| Conserves | | La doz. |
|---|---|---|
| Viandes assorties | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 2s | 3.75 |
| Lunch Ham | 1s | 2.25 |
| Lunch Ham | 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef | 1s | $2.25 |
| Geneva Sausage | 1s | 2.50 |
| English Brown | 1s | 2.10 |
| Boneless Pigs Feet | 1s | 2.10 |
| Sliced Smoked Beef | ½s | 1.50 |
| Roast Beef | 1s | 2.25 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis | ½s | 1.60 |
| Ditto | 1s | 2.75 |
| Boeuf Bouilli | 1s | 2.25 |
| Boeuf Bouilli | 2s | 3.75 |
| Boeuf Bouilli | 6s | 13.00 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boîtes plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boîtes hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boîtes plates | 3s | 1.15 |


LA MACHINE A 10 TOUCHES

Dalton

EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

Additions,
Soustractions,
Divisions
et Multiplications.

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

CIE DALTON

12 Edifice Coristine MONTREAL

*Telephone: MAIN 1346*

Fera Plus et de Meilleure Pâtisserie

Que n'importe quelle autre Graisse sur le Marché.

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée

Agents pour Montréal la et province de Québec.

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boites hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 8.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |

| Potted Meats | | La lb. |
|---|---|---|
| Ham, Tongue, Beef and Veal, ¼ 0.50 | ½s | 1.00 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | ½s | 1.20 |
| Pâtés de Foie | ½s | 0.90 |
| Pâtés de Foie | ½s | 1.35 |
| **Soupes** | | **La doz.** |
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| **Mince Meat** | | **La doz.** |

(Tins fermées hermétiquement.)
1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00

| | | |
|---|---|---|
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

J. M. DOUGLAS & Co.,
Montréal.

Bleus à laver — La lb.
"Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c
"Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb.
"Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. 10c

WM. H. DUNN,
Montréal.

Edward's Soups
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boites de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boites 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boites 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

BORDEN MILK CO., LIMITED,
Montréal.

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| Lait Condensé (sucré) | Prix au Détaillant |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse) | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3.90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.
Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

| Lait et Crèmes Condensés. | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |
| "Good Luck" | 4.50 |

| Lait condensé. | La cse |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |
| **Lait évaporé.** | |
| Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque | 4.25 |

Force | Votre | Pureté

garantie de profit est dans

# Le Soda à Pâte "COW BRAND"

à cause de sa popularité auprès des ménagères.

Commandez-en à votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT
LIMITED
Manufacturiers

Uniforme | MONTRÉAL | Digne de Confiance

## Des Milliers de Dollars pour Vous!

Nous dépensons des milliers de dollars chaque année pour augmenter le nombre de consommateurs de

## Shredded Wheat Biscuit

et ceci vous procure des affaires. Une partie de cet argent est employé en échantillons, le reste est dépensé pour les annonces dans les magazines, journaux, chars urbains et autres moyens de publicité. Shredded Wheat est la céréale de vente régulière universelle pour le déjeûner—toujours propre, toujours pure, toujours la même.

Shredded Wheat est mis en caisses propres, en bois solides. Les caisses vides sont vendues par les épiciers entreprenants à raison de 10 ou 15 cents chacune, ce qui ajoute à leurs profits sur Shredded Wheat.

THE CANADIAN SHREDDED WHEAT CO., LTD.
NIAGARA FALLS: ONT.
Bureau à Toronto ;
49 rue WELLINGTON Est

LE SAINDOUX COMPOSE
JEWEL DE
**SWIFT**

## Il y a de bonnes affaires à faire dans cette spécialité.

C'est là une graisse dont vous pouvez soutenir la vente jusqu'au bout. Une forte proportion de vos clients l'aimera et l'achetera régulièrement. C'est un créateur de clientèle.

Vous pouvez faire un bon profit, dans votre commerce, au moyen du Saindoux Composé de Swift. Il s'est créé des amis et a fait gagner de l'argent parmi les marchands dans tout le Canada.

Prenez un assortiment de ces marchandises vous assurant de bonnes affaires.

**Swift's Canadian Co., Ltd.**

---

**Rien d'autre ne fera l'affaire**

On en prend l'habitude dès l'enfance, et cette habitude dure. Alors qu'elles sont encore toutes jeunes, on dit aux petites filles d'aller chercher du

# SEL de Table WINDSOR

...et c'est ce qu'elles font; elles refusent tout autre sel— à cette époque et quand elles "sont grandes". Cultivez cette habitude, et conservez leur confiance, du début jusqu'à la fin, en leur offrant dès le début le Sel Windsor.

THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED
WINDSOR ONTARIO

---

## Le VIEUX SOLEIL vient de commencer à réchauffer le monde

et le public qui a soif, cherche une boisson délicieuse qui étanche sa soif.

Le Cordial de Jus de Citron de "Stower" est la boisson qui convient à la plupart des gens. Il maintient le sang et les organes digestifs en excellent état, rafraîchit et donne de la vigueur pendant les chaudes journées.

## Le Cordial de Jus de Citron de "STOWER"

est préparé avec du jus de citron fraîchement pressé, dont toutes les impuretés ont été soigneusement écartées. *Il ne fermentera pas et est adouci au moyen du meilleur sucre raffiné.*

Il appartient à l'épicier de fournir cette boisson désaltérante durant la chaude saison estivale et d'avoir la plus forte part possible dans ce commerce et les profits qu'il assure. Le cordial de Jus de Citron de "Stower" devrait tenir en tête.

COMMANDEZ-EN MAINTENANT

*Comme fourni à Sa Majesté Le Roi.*
*Comme fourni à la Chambre Anglaise des Communes.*

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**
MONTREAL Agents TORONTO

---

**Saindoux Composé**

# LAING'S

## Reconnu comme le meilleur sur le marché.

## Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.

**Son Prix est raisonnable.**

---

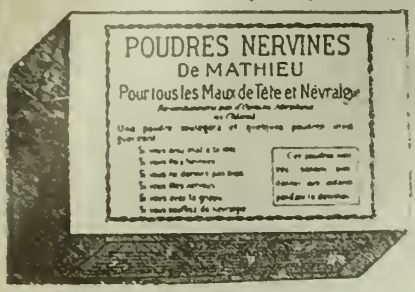
## MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, - - MONTREAL.

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont un remède simple mais effectif contre tous les maux de tête — un remède que chaque marchand peut recommander comme un curatif sûr et rapide.

Si vous ne connaissez pas les poudres Nervines de Mathieu, et si vous êtes sujet aux maux de tête, essayez-les vous-mêmes à nos frais au moyen du coupon ci-joint



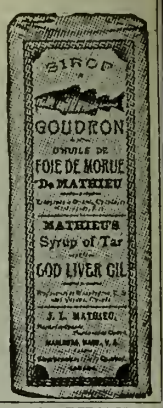

Comme remède contre les rhumes et les troubles bronchiques le sirop de Goudron et d'Huile de Foie de Morue de Mathieu est rendu fameux et cette préparation sœur des Poudres Nervines — marche à grands pas dans la même voie.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, - - P.Q.**

MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.
Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

Nom .....
De .....
(Nom de la maison de commerce).
Rue .....
Ville ou village .....
Province .....




**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM**

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

### Montréal et Toronto.

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

### L'"International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

### Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m , et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m , tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a m , et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

## LES PLANCHES A LAVER DE CANE

**Amènent les affaires.**

Elles donnent toujours entière satisfaction à l'acheteur, parce qu'elles sont bien faites avec les matériaux les plus durables.

Nous fabriquons ces planches à laver en 13 divers modèles et qualités pour répondre à toutes les demandes. Chaque genre est le meilleur qu'on puisse se procurer pour le prix.

**Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue en français des articles en bois de 'Cane' pour le jour du lavage.**

THE WM. CANE & SONS CO., LIMITED.
NEWMARKET, ONT.

# St. Lawrence Sugar

Maintenant empaqueté en trois différentes sortes de grain.

**Etiquette Rouge** — Grain Fin

**Etiquette Bleue** — Grain Moyen

**Etiquette Verte** — Gros Grain

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque | 4.50 |
| Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque | 3.90 |
| Marque Peerless "Petite Boîte", 4 doz., chaque | 2.00 |

## THE CANADA STARCH CO., Ltd.,

Manufacturière de marques Edwardsburg.

**Sirops de Table.**

**Marque "Crown".**

| | | |
|---|---|---|
| Quarts (700 livres) | lb. | 0.03¼ |
| ½ quarts (350 livres) | lb. | 0.03½ |
| ¼ quarts (175 livres) | lb. | 0.03¾ |
| Seaux de 38½ lbs. | le seau | 1.75 |
| Seaux de 25 lbs. | le seau | 1.25 |
| Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse | | 2.40 |
| Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse | | 2.75 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | | 2.65 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | | 2.60 |

**Marque "Lily White".**

| | |
|---|---|
| Canistres 2 lbs., 2 d. à la caisse | 2.75 |
| Canistres 5 lbs., 1 d. à la caisse | 3.10 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | 3.00 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | 2.95 |

**Marque "Beaver".**

Sirop de Blé-d'Inde et d'Erable:

| | |
|---|---|
| Canistres 1 pinte (mesure à vin), 2 doz. à la caisse | 1.70 |

| **Empois de buanderie** | **La lb.** |
|---|---|
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc, barils | 0.06 |
| Canada Laundry (cse de 40 lb.) | 0.05½ |
| Silver Gloss, btes à coulisse, 6 lb. | 0.08 |
| Silver Gloss, canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux | 0.07 |
| Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb. | 0.07½ |
| Benson's Satine, cartons de 1 lb. | 0.07½ |
| Canada White Gloss, pqts de 1 lb. | 0.06 |
| Benson's Enamel par caisse de 40 lbs. | 3.00 |
| Benson's Enamel par caisse de 20 lbs. | 1.50 |

**Celluloid.**

| | |
|---|---|
| Boîtes contenant 45 cartons, par caisse. | 3.60 |

**Empois de cuisine.**

(Boites de 20 lbs., ¼c en plus par livre.)

W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.

| | |
|---|---|
| Boites de 40 lbs. | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch (Boites de 20 lbs., ¼c en plus.) | 0.05¼ |

## ELIE CHARBONNEAU

Marché Bonsecours

Montréal

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $3.00 |
| Citrons, 35 cts la doz; la caisse | | 7.25 |
| Tomates, la caisse flat | | 1.25 |
| Choux nouveau, la caisse | | 3.00 |
| Fraises, la caisse 54 cassots | 6.00 | 8.00 |
| Patates, par 90 lbs | | 0.75 |
| Patates nouvelles, le baril | | 3.00 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 2.25 |
| Oranges navel | | 5.50 |
| Ananas, la caisse | | 4.50 |
| Concombres, le panier | | 2.25 |
| Pommes nouvelles | | 2.25 |
| Groseilles, le gallon | | 0.60 |

## E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

**Toronto. Ont.**

NOTA.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, elles sont sujets à varior sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boite $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses . . . . | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

| | | La doz. |
|---|---|---|
| 6 doz. de | 5c. . . | $0.50 |
| 4 doz. de | 4 oz. . . | 0.75 |
| 4 doz. de | 6 oz. . . | 1.00 |
| 4 doz. de | 8 oz. . . | 1.30 |
| 4 doz. de | 12 oz. . . | 1.80 |
| 2 doz. de | 12 oz. . . | 1.85 |
| 4 doz. de | 16 oz. . . | 2.25 |
| 2 doz. de | 16 oz. . . | 2.30 |
| 1 doz. de | 2½ lbs. . . | 5.00 |
| ½ doz. de | 5 lbs. . . | 9.60 |
| 2 doz. de | 6 oz. ) | à |
| 1 doz. de | 12 oz. ) | la Cse |
| 1 doz. de | 16 oz. ) | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".


# L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée,

## DE ST-HYACINTHE

Garantit une excellente position aux élèves qualifiés.

L'Ecole Lalime est l'institution par excellence pour les jeunes gens désireux d'obtenir rapidement une bonne position dans les meilleures maisons de commerce du Canada.

Les études comprennent tout ce qui a rapport au cours commercial: comptabilité, français, anglais, clavigraphie, sténographie. etc., aussi télégraphie, administration des gares et classe spéciale de comptabilité des banques.

Chaque cours est donné par des spécialistes distingués dans chaque branche.

## TELEGRAPHIE

Les cours de télégraphie et d'administration des gares sont donnés par un professeur spécialement qualifié.

Ces cours sont absolument modernes et n'ont rien de commun avec l'ancienne méthode longue et défectueuse.

Une bonne position est assurée aux élèves de l'Ecole Lalime dès que leur cours est terminé.

**Demandez le prospectus de**

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe

| Soda "Magic" | La cse |
|---|---|
| No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No 3 caisse 30 pqts. de 1 lb. et 60 pqts. de ½ lb. | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 5 caisse 100 pqts de 10 oz. | 2.90 |
| 5 caisses | 2.80 |

Crème de Tartre de "Gillett"

| | La doz |
|---|---|
| ¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | $1.00 |
| ½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | 2.00 |

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. pqts., ¼ lb. | $8.00 |
| 2 doz. pqts., ½ lb. | $8.00 |
| ½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.20 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.10 |

| | La lb |
|---|---|
| 5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) | 0.33 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.28½ |
| 360 lb. barils | 0.28 |

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

| Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal. | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅞ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal

| Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST | |
|---|---|
| Tierces | 0.11¼ |
| Tinettes 60 lb. | 0.11½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 2.35 |
| Chaudières, 20 lbs. | 2.25 |
| Caisses, 3 lbs. lb. | 0.12¼ |
| Caisses, 5 lbs. lb. | 0.12½ |
| Caisses, 10 lbs. lb. | 0.12½ |
| Pains moulés d'une livre | 0.12¾ |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boite 350, par bote | 2.01 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boite de 600, la boite | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boites de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boites de ferblanc, 50 s. et boites de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boites de fantaisie. | |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |

# Vos clients exigeants VEULENT

LES FLOCONS DE BLÉ RÔTI

# "FORCE"

**Ils n'ont jamais eu réellement de rivaux comme aliment de déjeuner nutritif, de bon sens.**

Ce bon vieux "pionnier" parmi les céréales a toujours occupé le premier rang auprès des gens qui PENSENT. Les flocons croustillants, rôtis, du meilleur blé, soumis à l'influence tonique, excitant l'appétit, de l'orge malté lui donnent une valeur nutritive, dont n'approchent pas les centaines d'imitateurs de ce produit.

**Fabriqué par The H-O Company, Hamilton, Ont.**

# Combien vous revient-il en Profit Net?

**VOTRE SUCCES est déterminé, non pas par le volume de vos ventes, mais bien par le profit net que vous en retirez actuellement. Les pertes causées par la négligence, les erreurs, les comptes oubliés et les tentations doivent être couvertes à même le profit net. C'est autant de moins pour votre famille, pour votre avenir et pour vous-même.**

Une caisse enregistreuse **"NATIONAL"** moderne met fin aux pertes et augmente les ventes et profits. Elle fait voir la somme d'argent qui doit apparaître dans votre tiroir et la somme des ventes faites par chaque commis. Elle inscrit toutes les charges, les comptes payés et l'argent reçu en à compte. Elle assure pour vous cette partie de chaque dollar qui vous appartient de droit comme récompense de votre labeur et de votre placement de fonds.

*Demandez encore des détails.*

## *The* National Cash Register Company

**Manufacture Canadienne: TORONTO**

**Bureau et Salles à Montréal, = = Nos 1 et 3 Rue Notre-Dame Ouest**

| | |
|---|---|
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia pqts 1/16 lb. | 0.74 |
| Snap, pqts. 1/12 et 1/6 lb. | 0.50 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.5 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.3 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.30 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boites 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |

**(Empire Branch).**

| | |
|---|---|
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boites 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts 12 lbs., boites 6 lbs. | 0.39 |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs 6 s. et 12 s. | 0.46 |
| Currency 12 s. | 0.46 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boites 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boites 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boites 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boites 10 s. | 0.78 |

## HENRI JONAS & CIE, Montréal.

| **Pâtes Alimentaires.** | **La lb.** |
|---|---|
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de | $1.00 à 3.00 |
| Extraits au gallon de | $6.00 à 24.00 |
| Mêmes prix pour extraits de tous fruits. | |

| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
|---|---|
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse | 21.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse | 36.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, ½ d. à la cse | 54.00 |

| **Vernis à chaussures.** 1 doz. à la caisse. | **La doz.** |
|---|---|
| Marques Froment. | 0.75 |
| Marque Jonas. | 0.75 |
| Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. | 2.00 |

## LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.

| | | | **La doz.** |
|---|---|---|---|
| Catsup King. | | | $1.00 |
| Catsup King, bdl. 9 douz. | | | 0.95 |
| Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz. | | | 1.50 |
| Confiture, cse 2 doz., 12 onces. | | | 1.00 |
| Confiture, pinte. | | | 2.50 |
| Caustique, 100 lbs. | | chaque. | 2.75 |
| Caustique, 50 lbs. | | chaque. | 1.50 |
| Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse. | | | 1.40 |
| Confiture, chaudière No 7 | | ch. | 0.42½ |
| Confiture, seau No 7 | | chaque. | 0.45 |
| Confiture, chaudière No 5, | | ch. | 0.30 |
| Confiture "King" chaudière No 7, chaque. | | | 0.45 |

## MATTHEWS-LAING, LIMITED, Montréal, Canada.

**Lard en Baril Marque "Anchor"**

| | |
|---|---|
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | 29.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut. Mess ½ brl. | 15.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut. brl. 45/55 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut. ½ brl. | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. | |
| Pickled Rolls, brl. | 30.00 |
| Lard à fèves. (petits morceaux, mais gras), brl. | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | 29.00 |

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

| | |
|---|---|
| Heavy, clear fat backs 60/70 | 27.00 |

**Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".**

| | |
|---|---|
| Tierces, 375 lbs. lb. | 0.09¾ |
| Boites 50 lbs. net (doublure parchemin) | 0.10 |
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitee) | 0.10⅛ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net $2.05 | 0.10¼ |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs. $1.90 | 0.09¾ |
| Caisses 10 lbs. tins, 00 lbs. en caisses, bleu | 0.10½ |
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.10⅝ |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | 0.10¾ |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | 0.11½ |

**Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).**

| | |
|---|---|
| Tierces, 75 lbs. | 0.14¼ |
| Boites, 50 lbs., net (doublure parchemin) | 0.14½ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | 0.14⅝ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $2.95 | 0.14¾ |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut $2.85 | 0.14¼ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15 |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15¼ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | 0.15¼ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | 0.15½ |

**Viandes fumées.**

| | |
|---|---|
| Jambons: Première qualité. | |
| Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.17 |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.18 |
| Moyens, 15 à 19 lbs. | 0.20 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.20 |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.20 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.22 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20 |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.19 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.23 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.25 |
| Jambons de Laing, choisis, Pique-que-Nique", 10 à 14 lbs. | 0.16 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs. | 0.17 |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |

**Saucisses fumées.**

| | |
|---|---|
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et langue) doz. | 1.10 |

**Saucisses fraîches.**

| | |
|---|---|
| Saucisses de porc (tripes de porc) | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | 0.08½ |
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

## AGENCES

## LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,

**Montréal.**

**Légumes.**

**Petits Pois Importés "Soleil"**

| | |
|---|---|
| Extra fins, 50 boites | 14.50 |
| Extra fins, 100½ boites | 15.00 |
| Très fin, 100½ boites | 13.50 |
| Fins, 100½ boites | 11.50 |
| Mi-fins, 100½ boites | 11.00 |
| Moyens, No 2, 100½ boites | 9.50 |
| Moyens, No 3, 100½ boites | 9.00 |

**Petits Pois "Frs. Petit & Cie."**

| | |
|---|---|
| Fins, 100½ boites | 10.00 |
| Moyens, 100½ boites | 7.50 |

**Légumes "Soleil".**

| | |
|---|---|
| Haricots:— | |
| Verts, extra fins, 100½ boites | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boites | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boites | 8.00 |
| Côtes de Céleri, 50 boites | 7.50 |
| **Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)** | |
| Oseilles, 100½ boites | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b. | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boites | 9.00 |
| Julienne, 100½ boites | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boites | 9.50 |
| **Asperges.** | **C/S** |
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boites | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boites | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boites | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boites | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boites | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boites | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boites | 22.50 |
| **Flageolets.** | |
| Moyens, 100½ boites | 11.00 |
| **Sardines.** | **C/S** |
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |
| **Savons de Castille.** | **Lb.** |
| **Le Soleil 72% d'huile d'Olive.** | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.00 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s | 4.50 |
| morc. de ½ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.10½ |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08½ |
| **La Lune 65% d'huile d'Olive.** | **Lb.** |
| morc. de ½ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| c/s 12 barres, 3 lbs. | 0.08¼ |
| **Huile d'Olive "Minerva"** | **C/S** |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | **Gall.** |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |
| **Petits Pois à sacrifier.** | **C/S** |
| Questel sur extra fins, 50 btes | 12.00 |
| Cie Cons. Ali., extra fins, 100½ btes | 12.50 |
| Memina, très fins, 100½ btes | 11.00 |

## LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |

## JOHN P. MOTT & CO.

| | | |
|---|---|---|
| Elite, per doz. | | 0.00 |
| | | **La lb.** |
| Prepared Cocoa | | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | | 0.36 |
| No 1 Chocolate | | 0.30 |
| Diamond Chocolate | | 0.24 |
| Navy Chocolate | | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | | 0.35 |
| Cocoa Shells | | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à | 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à | 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. | 1.00 |

## SALADA TEA CO.

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

## SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.

| | |
|---|---|
| Prix pour Ontario et Québec: | |
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |

POUR MESURER L'HUILE.

Notre système fait disparaître tous les inconvénieuts : la mauvaise odeur, la malpropreté pour les maius et les habits.

Adoptez sans tarder le

Autrefois

SYSTEME BOWSER

Pour Mesurer l'Huile.

A Présent avec le Système Bowser

Réservoir à l'épreuve du feu Mesure n'importe quelle quantité, conditions faciles, paiement à tant par mois, grandeurs assorties, prix variés. Demandez notre catalogue No 8F. Ecrivez en français.

S. F. Bowser & Cie., Inc.
66-68 Ave. Fraser
Toronto, Ont.

**La grande combinaison pour gagner de l'argent**

Que vous soyez à la tête d'un magasin général—d'une épicerie—ou d'une graineterie—le gros de vos affaires est avec les gens de la campagne—les agriculteurs, les laitiers, les éleveurs de bétail.

Ces trois classes emploient beaucoup de

INTERNATIONAL STOCK FOOD

et de Spécialités International.

**Inventeurs et fabricants de la nourriture International pour le bétail, de la nourriture pour la volaille, cure pour les coliques, cure pour la maladie des jeunes animaux.**

**Poudres vermifuges, cure pour la fièvre bilieuse, nourriture pour les veaux, absorbant composé, solution antiseptique pour baigner les moutons et le gros bétail, Liniment Dan Patch, huile curative de pin argenté, Onguent pour sabot, Destructeur de poux.**

ILS EN SAVENT LA VALEUR

Emmagasinez toutes ces spécialités—mettez-les à vos vitrines—servez-vous des crochets, des cartes de magasin et autres accessoires de publicité que nous vous enverrons, et vous verrez quelle ligne supplémentaire à gros profits constituent ces fameux remèdes. Ecrivez pour connaître nos prix.

Nous vous fournirons des livres de 80 pages sur le bétail. un abrégé de l'art Vétérinaire, des circulaires explicatives, des enseignes en fer-blanc, etc., le tout rédigé en français, ainsi qu'une grande photographie de Dan Patch, Minor Heir et autres chevaux appartenant à la Compagnie.

INTERNATIONAL STOCK FOOD CO., Limited, TORONTO.

THE FEDERATION OF TRADE PRESS ASSOCIATIONS IN THE UNITED STATES

# Le Progrès des Affaires grâce à l'Efficacité de la Presse Commerciale.

Sera le principal sujet traité en Amérique à la plus importante assemblée de journalistes et de publicistes techniques, commerciaux et autres. Aucun commerçant actif, aucun gérant de ventes, aucun agent de publicité, aucun éditeur de journal commercial, aucun publiciste ne peut négliger d'assister à la

**Huitième Convention Annuelle de la Federation des Associations de la Presse Commerciale des Etats-Unis à l'Hotel Astor, New-York, les 18, 19 et 20 Septembre 1913.**

On tiendra deux séances par jour. Il y aura des banquets de rédacteurs, d'agents de circulation, d'agents de publicité et de publicistes, présidés par des personnes compétentes. La plupart des principaux éditeurs, gérants d'affaires, acheteurs et vendeurs de publicité, et des autorités en fait de méthodes modernes de commerce y prendront part. Dans l'après-midi du Vendredi 19 Septembre, il y aura un mass-meeting ; des professionnels et des représentants de maisons de commerce y prendront la parole, et y traiteront des sujets tout-à-fait d'actualité pour les journalistes, publicistes et annonceurs. Des invités distingués et des orateurs compétents assisteront au banquet annuel, qui sera une cérémonie mémorable. Peu importe le genre de vos relations avec le domaine du journal commercial ; si vous portez intérêt à l'idée de promouvoir vos affaires en vous servant de l'efficacité de la presse commerciale, si vous avez confiance dans les journaux d'affaires pour gens d'affaires, vous serez le bienvenu à toutes les séances.

Ou peut obtenir tous renseignements du **COMITE D'ORGANISATION**.
Wm. V. Ukers, Président, 79, Wall Street, New-York.

## The Federation of Trade Press Associations in the United States.

Président, H. M. SWETLAND. New-York.
Secrétaire-Trésorier, EDWIN C. JOHNSTON. New-York.
Vice-Président, E. C. HOLE. Chicago.

**SNAP CO., LTD.,**

**Montréal.**

**Snap Hand Cleane.**

Cse de 3 do 3.60
Cse de 6 doz. 7.20
30 jours.

**SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.**

**Montréal — Tél. Main 6473.**

| | | |
|---|---|---|
| 1 doz., | (en boite de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, | " " | 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

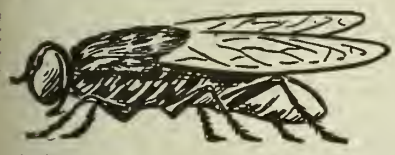
**ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.**

| Lime Juice "Stowers" | | La cse |
|---|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. | pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. | pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | | 3.50 |
| Lemon syrup | | 4.00 |

**WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.**

Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

**WILSON'S FLY PADS.**



La boite $3.00
Par trois boites 2.85

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12-224. Oranges, citrons, noix, etc.— Une maison de Sicile qui fait d'importantes expéditions d'avelines et d'amandes, de citrons et d'oranges, ainsi que de pelures en saumure, cherche à entrer en correspondance avec les importateurs canadiens de ces articles.

12-225. Huile de noix. — Une maison française de Bordeaux fabriquant de l'huile de noix, cherche à faire des arrangements pour la vente de cette huile au Canada.

12,226. Agents. — Une grande maison d'Amsterdam fabriquant des pastilles de menthe voudrait nommer des agents pour la vente de ses marchandises au Canada.

12,227. Agent. — Une grande manufacture d'Amsterdam désire nommer un agent pour la vente de fromage de Hollande de première qualité, mis dans de petites boites en fer-blanc de 325 grammes (11-46 onces); il vendrait à des maisons de premier ordre.

12,228. Colle de poisson et gélatine. — Une maison française voudrait entrer en relations avec un agent canadien.

12,229. Agent. — Une maison française bien connue, de Nice, désire nommer un représentant au Canada pour la vente de l'huile d'olive.

12,230. Agent. — Un agent Canadien est demandé par une maison française pour la vente de vins de Champagne.

12,231. Agent. — Une maison de Marseille désire introduire son huile d'olive au Canada et demande un agent Canadien.

12,233. Agent. — Une maison parisienne aimerait à être mis en relations avec un agent ou représentant pour la vente des peignes en corne et celluloïde.

12,233. Parfums. — Une maison française désire entrer en relations avec un acheteur canadien.

12,234. Agent. — Une maison bien connue de Lyon aimerait à entrer en rapport avec un agent ou représentant pour la vente du point et des dentelles.

12,235. Agent.—Une manufacture d'acier bien connue cherche un agent pour la représenter au Canada.

12,236. Barils en acier. — Un manufacturier français désirerait introduire ces articles au Canada.

12,237. Bois. — Un agent commissionnaire de Marseille désire entrer en rapports avec une maison canadienne en vue de l'importation de bois au Canada.

12,238. Barils. — Une maison de Hull, Angleterre, ayant des agents à New-York, désire obtenir les noms de fabricants de barils en bois dur pour farine.

12,239. Lin brut et étoupes. — Une maison de Dundee demande des prix et échantillons.

12,240. Machefer de hauts-fourneaux.

12,241. Fruits et légumes en conserves. —Un marchand de Terreneuve demande à être mis en contact avec des exportateurs canadiens de conserves.

12,242. A gent. — Une manufacture de Manchester, fabriquant des vêtements imperméables, désire nommer un représentant fiable pour la vente de ces articles au Canada.

12,243. Bouleau.—Une maison du pays de Galles aimerait à recevoir des offres d'expéditeurs canadiens.

12,244. Fromage. — Une maison de Londres désire obtenir des approvisionnements de fromage canadien convenant aux marchés des Indes et demande à être mise en correspondance avec des expéditeurs canadiens cherchant un débouché de ce côté.

12,245. Machines à vapeur. — Un manufacturier du comté d'York désire en vendre au Canada.

12,246. Fer en gueuse. — Une compagnie du comté de Lincoln manufacturant une spécialité de fer en gueuse, désire correspondre avec des importateurs canadiens.

12,247. Farine et sardines. — La succursale de Londres d'une maison ayant des bureaux en Turquie et en Grèce, annonce un bon débouché dans le Levant pour la farine et les sardines canadiennes et désire entrer en correspondance avec des maisons canadiennes pouvant lui fournir des approvisionnements réguliers. Elle achèterait immédiatement.

12,248. Matériel à soudure. — Une compagnie de Londres désire avoir un débouché au Canada.

12,249. Crampons de fonte et tuyaux à emboîtement. Une maison d'un pays septentrional désire s'arranger pour la vente de ces articles dans l'Est du Canada.

12,250. Agent. — Une maison anglaise, établie depuis longtemps, de déchets de coton, demande un agent à Winnipeg et un autre à Toronto pour la vente de ses produits. Compétence et références requises.

12,251. Ingénieur des mines. — Un ingénieur des mines résidant à Berlin est prêt à faire des affaires et à agir comme représentant de maisons s'occupant des mines et des travaux métallurgiques.

12,252. Saumon. — Un importateur de produits alimentaires en France désire être mis en rapport avec des exportateurs de saumon frais et en boîtes des variétés "Steelheads" et "Silversides".

12,253. Bois de charpente. — Un marchand de Paris désire entrer en contact avec des exportateurs de pin, d'épinette et de peuplier.

12,254. Beurre et fromage. — Un courtier ayant une forte clientèle pour les vins désire obtenir la représentation pour des exportateurs de beurre et de fromage du centre et du sud de la France.

12,255. Manufacturiers d'huile de poisson. — Un importateur de Paris désire entrer en négociations avec des manufacturiers d'huile de poisson de tous genres.

12,256. Phosphates. — Un importateur de Paris voudrait entrer en relations avec des manufacturiers ou courtiers exportant du phosphate.

12,257. Produits alimentaires. — Une maison de Londres, ayant une succursale à Liverpool, rapporte qu'elle a un bon débouché pour les produits alimentaires "prêts à servir", tels que "Shredded Wheat," comprimés pour la soupe, etc., et voudrait entrer en relations avec des expéditeurs canadiens cherchant un débouché.

12,258. Vieille corde. — Une maison de Liverpool, qui achète de la vieille corde de divers genres, demande des offres d'expéditeurs canadiens.

12,259. Automobiles. — Une maison de Londres désire entrer en relations avec un manufacturier d'automobiles canadien cherchant à faire de l'exportation.

12,260. Bois d'érable dur. — Une vieille maison de Hambourg voudrait en acheter. Les cotes doivent être c. i. f. Hambourg.

LES

# BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente a biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits. Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

**AND CANDY CO., LIMITED**

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.

Etabli en 1892
Tel. Main 2441
Tel. Marchs. 53

Re idence;
684 rue Adam, Maisonneuve
Tel. LaSalle 96

**ELIE CHARBONNEAU**

**MARCHAND DE FRUITS**

Spécialité : Patate de Choix.

70-71 Marché B nsecours.

**MONTREAL**

## La Farine Préparée de Brodie

**Vous Conserve Vos Clients.**

Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines

**UN BON VENDEUR.**

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

**Brodie & Harvie, Limited.**

**14 et 16 Rue Bleury,**

Tél. Main 436. **MONTREAL.**


12,261. Morue sèche, aiglefin et lingue. — Une maison d'expéditeurs de Hambourg, qui exporte sur les marchés des Tropiques, désire placer des commandes au Canada pour de la morue sèche salée, de l'aiglefin et de la lingue. Cotes c. i. f. New-York.

12,262. Beurre et fromage. — Une maison de commission de Terreneuve désire représenter un exportateur canadien de beurre et de fromage.

12,263. Biscuits.—Une maison de commission de Terreneuve demande à entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de biscuits soda, etc.

12,264. Tuiles. — Une maison de Terreneuve désire se mettre en rapports avec un manufacturier canadien de tuiles.

12,265. Produits. — Une maison de commission de Terreneuve désire entrer en communication avec un importateur canadien pour le représenter.

12,266. Blé, avoine, etc. — Une maison d'importateurs de grains de Hull désire obtenir la représentation d'un expéditeur canadien de blé, avoine, etc.

12,267. Graine de lin, cuirs et peaux, enveloppes de saucisses. — Un importateur autrichien désire entrer en rapports avec des expéditeurs canadiens de graine de lin, peaux et cuirs, ainsi que d'enveloppes de saucisses.

12.268. Un marchand commissionnaire de Marseille, France, désire être mis en re ... ... ... ... ... ... ... ... ... ...

12,269. Courroies, tuyaux d'incendie, etc. — Une compagnie de Londres voudrait nommer un résident fiable pour la vente de ses produits dans les principales villes canadiennes.

12,270. Goudron. — Une maison de Glasgow voudrait connaitre les adresses des manufacturiers canadiens.

12,271. Chevreau glacé. — Une maison d'Amsterdam désire avoir l'agence en Hollande d'un fabricant canadien de chevreau glacé. Références commerciales et de banques.

12,272. Graine de lin, boyaux et enveloppes de saucisses (de mouton, gros bétail et porc). — Une maison de Trieste, Autriche, désire obtenir de grosses expéditions d'exportateurs canadiens de graine de lin, boyaux et enveloppes de saucisses.

12,273. Agent. — Un manufacturier de broderie et dentelle suisse désire prendre à son service un agent général au Dominion, de préférence à Toronto.

12,274. Chêne et bois dur. — Une maison hollandaise de bonne réputation désire obtenir des cotes de marchands canadiens, en vue d'expéditions.

12,275. Suif de mouton. — Une maison hollandaise désire entrer en relations avec un exportateur canadien de suif blanc, dur, pur, de mouton. Bonnes références de Hollande et de Londres seront fournies.

12,276. Cuir. — Une maison de Hollande désire entrer en rapports avec des fabricants de cuir du Canada.

12,277. Huiles. — Une maison de Rotterdam, ayant des intérêts dans le trafic des huiles minérales et végétales, désire entrer en rapports avec des maisons canadiennes désireuses d'exporter en Hollande.

12,278. Tourteaux de lin, céréales et grains, nourriture pour le bétail, saumon. — Une maison de Rotterdam cherche à acheter des tourteaux de lin canadiens, céréales et grains, nourriture pour le bétails, saumon en conserves ou desséché et salé.

12,279. Pommes séchées au soleil. — Une maison d'Amsterdam désire entrer


# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

**Baker's Cocoa and Chocolate**

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO.,**
Limited.

**Montréal, Can. Dorchester, Mass**
ETABLIE EN 1780.

## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

**EPICIERS EN GROS**

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi
MONTREAL

## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON. DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE DE

**UPTON**

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

# Les Fèves au Lard de Clark

**NATURE CHILI**
**A LA SAUCE TOMATE**

Nous pensons, M. l'Epicier, que vous conviendrez avec nous que des rendements rapidessont essentiellement une question de premier ordre pour créer un commerce profitable. Plus souvent vous faites circuler tout votre capital pendant une pér ode donnée, plus considérable sera votre BÉNÉFICE.

# Les Fèves au Lard de Clark

**gagneront poúr vous ce profit plus considérable.**

Car ils sont l'objet d'une PUBLICITÉ intensive, le public les connait et les demande.
Car ils ont la QUALITÉ qui soutient la publicité et retient vos clients.
Car vous pouvez vendre PLUS DE FÈVES DE CLARK que de toute autre marque.

**Les fèves au lard de Clark assurent des rendements rapides;**

**Des rendements rapides constituent le profit et le succès.**

**W. CLARK, Montréal.**



# Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION:**

**Président:** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin; **Vice-Président:** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal; **Secrétaire-Trésorier:** M. Arthur Gagné, avocat; **Directeurs:** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal; M. le Dr J.-O. Goyette, ancien maire de Magog; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Advertising Limited"; **Gérant:** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir ecrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles representent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.—Le "Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**


**L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.**

en rapports avec de bons exportateurs de pommes séchées au soleil. Aimerait à obtenir l'agence d'une maison fiable.

12,280. Pommes séchées au soleil — Une maison d'importation d'Amsterdam désire ouvrir des relations avec un exportateur honnête et fiable de pommes séchées au soleil, les dites pommes étant mises dans des tonneaux ou des caisses.

12,281. Pommes séchées au soleil et évaporées. — Une maison de Rotterdam, qui a de grands intérêts dans le trafic de toutes sortes de fruits secs, désire entrer en relations avec des maisons d'exportation canadiennes de premier ordre.

12,282. Farine de blé et avoine roulée. — Une grande maison d'importation de Rotterdam voudrait entrer en relations avec des importateurs de ce genre au Canada.

12,283. Feuilles de placage.—Une maison de Liverpool cherche à s'approvisionner de feuilles de placage au Canada.

12,284. Empois.—Une maison de Londres désire avoir des adresses de manufacturiers canadiens qui peuvent exporter de l'empois en bloc et en poudre.

12,285. Savon, chandelles et margarine. — Une maison parisienne d'importateurs désire être mise en relations avec des manufacturiers des dits produits.

12,286. Représentation en France. — Une maison parisienne est prête à accepter la représentation en France de tout producteur ou manufacturier canadien désirant entrer au marché français et s'adresse particulièrement aux producteurs de pulpe de bois.

12,287. Ameublements. — Une maison de Terreneuve désire entrer en correspondance avec un manufacturier de meubles du Canada.

12,288. Blé, avoine, etc. — Une maison d'importateurs de grains, de Hull, désire obtenir la représentation d'un expéditeur canadien de blé, avoine, etc.

12,289. Graine de lin, cuirs, peaux et envelopeps de saucisses. — Un importateur autrichien désire entrer en relations avec des expéditeurs canadiens de graine de lin, de peaux, de cuirs et d'enveloppes de saucisses.

12,290. Blé. — Un marchand commissionnaire de Marseille, France, désire entrer en rapports avec des exportateurs de blé canadiens.

12,291. Agents à Londres. — Une maison de Londres désire remplir les fonctions d'agent pour les manufacturiers canadiens de produits qu'on peut vendre dans les épiceries, etc.

12,292. Peaux et cuirs. — Une maison de l'Inde exportant des peaux et cuirs aimerait à entrer en relations avec des tanneurs canadiens.

12,293. Beurre, fromage et fruits.—Un agent de provisions de Londres cherche à connaître les noms des exportateurs canadiens de beurre, fromage et fruits.

12,294. Agents. — Une grande maison manufacturant des engins horizontaux à gaz désire nommer des agents au Canada pour la vente de ces engins.

2,295. Blé, avoine, pois, etc. — Une grande maison d'importation de Rotterdam désire se mettre en relations avec une maison de première classe exportant des produits agricoles canadiens: blé, avoine, pois, etc.

12,296. Fécule de pomme de terre et dextrine. — Un manufacturier de Veendam, Hollande, désire augmenter le volume de ses affaires et cote des prix pour les importateurs canadiens.

12,297. Pommes séchées au soleil. — Une grande maison d'importation d'Amsterdam désire entrer en relations commerciales avec un exportateur fiable de pommes séchées au soleil et mises en barils.

12,298. Pommes séchées au soleil et évaporées. — Un importateur d'Amsterdam désire s'assurer des relations d'affaires avec des exportateurs des articles ci-dessus.


CHOCOLAT "ELITE"
Non Sucré

DES EPICIERS
Pour tous les
Besoins de la Cuisine
Tablettes de ¼ lb.
Fabriqué par
JOHN P. MOTT & CO.,
HALIFAX, N. E.
J. A. TAYLOR, Agen., Montréal

**La Fièvre des Foins**

affecte la plupart des personnes faibles durant l'été L'eau de RIGA, ce puissant dépuratif, est le remède par excellence dans ce cas comme dans tous les autres. Elle est reconnue comme un curatif efficace dans les cas de fièvre, de jaunisse, de calculs biliaires, de maladies de la peau, de scrofule, de rhumatismes, etc. Le Marchand de la Campagne bien avisé tiendra à l'année un bon stock.

D'Eau Purgative
RIGA

C'est un article indispensable qui lui vaudra un surcroit de clientèle pour tous les articles de son magasin.

Société des Eaux Purgatives "RIGA"
215 Rue Notre-Dame Est, Montréal
Tél. Main 6473


Ne faites d'économie qu'à bon escient. Tout le monde peut faire des économies, mais en faire sans nuire aux recettes exige un certain jugement.

YEAST ROYAL CAKES

ROYAL YEAST CAKES

ROYAL YEAST CAKES

## POURQUOI EXPERIMENTER ?

**Epiciers :** Les Pains de Levure Royal, comme tous les autres produits de cette Compagnie, et à cause de leur qualité supérieure, sont depuis longtemps reconnus comme les meilleurs du Canada. Ils donnent depuis si longtemps une satisfaction parfaite que toute tentative d'expérimentation avec des marques inconnues peut entraîner et entraînera la perte de clients précieux.

# ROYAL YEAST CAKES

BLUE LABEL

## Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG MONTREAL

BLUE LABEL

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haule qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

**AGENTS :**

**LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.S.— C. DE CARTERET, Kingston. — BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. — SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vancouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.**

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT ; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 25 Juillet 1913. Vol. XLVI — No 30.


## LA CONVENTION DES EPICIERS EN GROS DU CANADA

C'est dans le vieux Québec qu'a eu lieu cette convention au cours de laquelle s'est manifesté beaucoup d'enthousiasme.—On suggère un règlement de comptes universet à 30 jours —Les bénéfices des épiciers en gros sont peu considérables.—Contre les magasins coopératifs.—Le véndeur idéal.—M. Zéphirin Hébert, le nouveau président.

Ce sont toujours des réunions cordiales que celles où l'on discute les questions sur lesquelles le Dominion Wholesale Grocers Guild a la juridiction et l'assemblée qui eut lieu à Québec ne manquait aucunement d'enthousiasme; les discours prononcés visaient tous un but pratique.

M. ZEPHIRIN ROBERT,
Le nouveau président de la Dominion Wholesale Grocers Guild.

M.A Archibald Miller, président sortant de charge, présenta le maire Drouin, qui, soit dit en passant, est un épicier en gros et dont les remarques furent bien accueillies. A la fin de l'adresse du maire, M. Miller commença à remplir ses fonctions de président de l'assemblée. Le secrétaire Stanley Cook lut le rapport financier qui souleva un vif enthousiasme quand on annonça une forte balance en banque et il est extrêmement probable que jamais l'association commerciale ne se sentit plus à son aise.

### Vigilance

Le mot d'ordre de l'adresse de M. Miller fut "Vigilance". Il recommanda au marchand en gros de prendre garde en raison du resserrement monétaire qui se fait sentir d'un bout à l'autre du pays, c'est un fait reconnu. Il insista, de plus, particulièrement sur les inconvénients du "commerce libre" et exprima le désir de voir les manufacturiers se rendre bien compte bientôt de cette folie.

"Le bénéfice net de l'epicier en gros est probablement moindre que celui qu'on réalise dans n'importe quel autre commerce." Telle fut une autre remarque de M. Miller, ce qui donna quelque peu à réfléchir; personne ne put nier le fait que les dépenses avaient augmenté beaucoup, bien que les profits n'aient pas suivi ce mouvement ascendant d'une façon proportionnée.

En concluant son adresse, le président mit en avant une devise que tout homme d'affaires ferait bien de placer devant tous ses employés. "Ecartez tout ce qui n'est pas au niveau de l'honneur."

### Un règlement de comptes à 30 jours

Une discussion très animée s'engagea ensuite entre les délégués; une des principales questions traitées fut la suivante: Pouvons-nous obtenir un règlement, d'une application générale, de comptes à 30 jours net?

M. A. E. McLean, de Vancouver, parla énergiquement de l'intérêt qu'avait l'Association Fédérale à aider l'Association Provinciale pour obtenir qu'on réglât cette question, mais il fit remarquer que même si cette question était définitivement réglée, on aurait à faire quelques concessions, car certains marchands, par exemple, des régions très éloi-

gnées du Yukon auraient, dans ce cas, à payer des marchandises avant de les avoir réellement vues. Pourtant cela pourrait s'arranger d'une manière satisfaisante. L'idée du court terme est une bonne idée pour le marchand détaillant, parce qu'il est forcé de payer promptement et par suite accordera plus d'attention à la question des perceptions. De bonnes perceptions, c'est la base de tout. Les remarques de M. Hugh Blain, au sujet de la réduction des prix, ont été droit au but, et quand il fit remarquer que les marchands en gros avaient des droits indiscutables d'entente à condition de ne pas restreindre la liberté du commerce ou de faire élever indûment le prix des marchandises, les marchands présents ne manquèrent pas de manifester aussitôt qu'ils partageaient les vues de l'orateur et les soutenaient cordialement.

**Groupe des délégués à la dernière convention, tenue à Québec, de la Dominion Wholesale Grocers Guild.**

### Le danger des magasins coopératifs

L'après-midi fut consacré à la discussion libre et à deux adresses: une de M. J. A. Beaudry, secrétaire de l'Association des Marchands-Détailleurs; l'autre de M. Zéphirin Hébert, sur "le Vendeur Idéal".

M. Beaudry mit en garde l'Association contre les dangers provenant des magasins coopératifs et fit remarquer que certains intéressés cherchaient à obtenir une législation leur accordant des privilèges qui pourraient en certains cas être la cause de la ruine des détaillants. Il demanda aussi la coopération de l'association pour obtenir un amendement à l'Acte des Marques de Farique, en vertu de cet amendement le marchand-détaillant serait obligé de vendre toutes les marchandises portant une marque à un prix fixe et serait passible d'une amende s'il réduisait les prix.

L'adresse de M. Hébert au sujet du vendeur idéal a été la friandise de la journée, et M. H. C. Beckett fut très approuvé lorsqu'il proposa, secondé par M. Hugh Blain, que cette adresse fut imprimée en anglais et en français, et répandue parmi les vendeurs.

L'adresse de M. Hébert fut la suivante:

### Le Vendeur Idéal

Quelles sont les caractéristiques que devrait posséder un homme pour constituer le "vendeur idéal"? Je vais essayer de vous exprimer mes idées à ce sujet, aussi brièvement que possible.

Naturellement il va sans dire qu'avant tout il doit posséder une complète connaissance de la spécialité de marchan-

dises qu'il est appelé à vendre. Mais, invariablement, c'est un fait bien établi que ce n'est que celui qui a été autant dire élevé dans le métier qui peut posséder une connaissance complète du dit genre d'affaires. De plus, il faut posséder un tempérament spécial et avoir des dispositions qui révèlent qu'on est absolument l'homme qu'il faut pour occuper une semblable position.

### Aucune maison n'est supérieure à la sienne

De plus, un vendeur doit être un enthousiaste et il doit être absolument imbu de l'idée qu'aucune maison n'est supérieure à celle qu'il représente. S'il lui manque cette conviction, il ne peut produire cette forte impression sur la personne dont il veut faire un client, cette impression qui est un des éléments essentiels du succès.

Comment quelqu'un qui n'a pas des convictions très solides pourrait-il compter exciter chez autrui un sentiment quelconque de confiance? Par suite, la force de conviction est un des plus forts attributs qui sont indispensables chez un vendeur. Les relations qu'on a avec un client doivent être non-seulement des relations d'affaires, mais aussi des rapports amicaux.

Un vendeur capable comprendra aisément cela et mettra à profit tous les moyens que lui offriront les circonstances pour atteindre ce but.

C'est un fait bien connu qu'en affaires on ne connaît ni pays ni amitié, cependant un vendeur doit être dans les bonnes grâces de ses clients, faute de quoi ses efforts sont sans effet.

En affaires, aussi bien qu'en toute autre chose, il ne faut pas être égoïste.

### Il faut protéger les intérêts de ses clients

Le vendeur doit protéger les intérêts de ses clients juste comme il protège ceux de sa maison. Sa règle de conduite doit être, en tout temps, de ne vendre que des marchandises qui puissent être profitables à un client. S'il faut de propos délibéré ou avec malignité quelque chose qui puisse constituer une infraction à ce principe, il peut très bien mécontenter pour toujours un client et par suite perdre toute chance de faire des affaires avec lui. Un vendeur idéal ne parlera jamais en mal des maisons concurrentes, car il se rend compte qu'il manquerait de tact, de loyauté et de courtoisie.

De plus, il sent qu'il pourrait donner à penser à un client que quiconque a recours à de semblables moyens doit essayer de masquer les défauts de sa propre maison. Que le vendeur mette en pleine lumière sa maison autant que les circonstances le lui permettront, mais il doit toujours s'abstenir de jeter tout discrédit sur ses concurrents.

### Les attributs de sa maison

Un vendeur doit connaître et être complètement au courant de toutes les caractéristiques et idiosyncrasies de sa maison. Il doit de plus se rendre compte complètement de l'importance, de la position sociale, du prestige et de la réputation de ses patrons.

Si tous ces faits sont bien clairs dans son esprit, ce sera son devoir de mettre ses clients au courant de tous les faits ou de tous les avantages qui sont des attributs particuliers à sa maison. Il va sans dire que pour cela il faut posséder beaucoup de tact.

Il faut aussi que le vendeur soit bien informé en ce qui concerne les dispositions et les particularités de chacun de ses clients, de ses méthodes particulières d'affaires pour régler ses tactiques là-dessus. Ceci est très important, car sans cela il pourrait très souvent faire fausse route.

### Il faut être plein de ressources

Il est évident qu'il convient au vendeur de placer une confiance absolue dans sa maison, à tous égards, sans cela il ne rendrait pas entière justice à ses patrons. Maintenant il y a l'employé qui prend des commandes et le vendeur investi de tous pouvoirs qui effectue des ventes. Au premier il manque de l'habileté, de l'initiative et les aptitudes requises. Il se contente d'inscrire les marchandises que le client demande et il ne fait aucun effort pour en vendre d'autres. Au contraire, le vendeur idéal est plein de ressources; il a quantité d'idées, de moyens, grâce auxquels il excite l'intérêt de l'acheteur pour d'autres lignes supplémentaires de marchandises.

Pour achever le portrait de mon modèle de perfection, il y a des accessoires qui sont très importants et que je ne ferai que signaler. La gaieté, la bonne humeur, les bonnes manières et les façons engageantes.

Je tiens à revenir sur ma déclaration antérieure que le vendeur doit être un enthousiaste. C'est un fait bien établi que c'est là la base, le point essentiel.

Telles sont mes idées en ce qui concerne le "Vendeur Idéal".

### Les frais de charroyage

On parla aussi des frais de charroyage qui, d'après tous les marchands, deviennent un fardeau pour le marchand en gros.

Quand les détaillants font des commandes pour une petite quantité de diverses espèces de marchandises, il faut briser les caisses et pour refaire l'emballage, cela demande du temps et de l'argent; le marchand en gros a donc droit à quelques compensation. Il a été suggéré à l'assemblée que les détaillants feraient bien de penser à cela et devraient essayer de laisser au marchand en gros assez de marge pour que ses profits, qui sont loin d'être considérables, ne soient pas réduits. Un marchand en gros de Montréal a fait observer que si un marchand demandait un empaquetage spécial, il devrait payer pour cela; un délégué de St-Jean, N. B., expliqua un plan qu'il met à profit et qui remédie partiellement à cet état de choses.

Il a déclaré qu'il vendait toutes ses marchandises à la caisse et que s'il lui arrivait de recevoir une commande pour une quantité inférieure à une caisse, il ajouterait au prix de 2½ à 5 p.c. pour couvrir les frais d'emballage.

M. H. C. Beckett parla à ce sujet aussi et signala le fait que cette question de l'emballage à nouveau avait eu beaucoup d'importance pendant l'année. Les détaillants ne semblent pas se rendre compte de l'importance de cette question.

### Pour établir un prix de vente

On a aussi convenu que les manufacturiers devraient établir un prix de vente. "Le prix de vente fixe, a déclaré M. Hugh Blain, est avantageux au marchand en gros, au détaillant et au consommateur, pourquoi ne pas l'adopter?"

### Une Commission du Commerce

A la séance de mercredi, M. Hugh Blain, de Toronto, a proposé à l'association de suggérer au gouvernement la nomination d'une commission, indépendante, de commerce

pour contrôler les combinaisons commerciales et décider des taux de transport, commissions, etc., en coopération avec les manufacturiers.

**Les nouveaux officiers**

Ont été élus officiers: Président, Z. Hébert, Montréal; Vice-Présidents: Québec, Armand Chaput, Montréal; Ontario, J.M. Dillon, London; Manitoba, R.R. Wilson, Winnipeg; Alberta, John Howe, Calgary; Nouveau-Brunswick, W. C. Crosse, St-Jean; Saskatchewan, S. C. Barton, Régina; Colombie Anglaise, A. E. McLean, Victoria.

## DEVANT LA COMMISSION ROYALE

**Les Epiciers Licenciés de Montréal et de Québec soumettent un mémoire des plus intéressants et des plus énergiques.**

1 (*Suite*)

**Amendement proposé.**

"A amender en ajoutant après le mot "province" dans la première ligne du second paragraphe, en ajoutant les mots "ou tout officier d'accise ou tout constable ou tout officier de la paix;" et en effaçant le mot "lui" en ajoutant les mots "le percepteur du revenu ou un juge de paix".

---

Nous croyons que le Trésorier de la Province représente suffisamment toutes les classes de la société pour pouvoir donner satisfaction au public et aux intéressés.

**1042 Statuts Refondus.**

"Il doit faire peindre en caractères lisibles d'au moins trois pouces de hauteur et d'une largeur proportionnée, immédiatement au-dessus de la partie intérieure de la porte de sa maison, son nom en toutes lettres, en y ajoutant les mots suivants, dans le cas d'une auberge ou d'un restaurant: "autorisé à vendre en détail des liqueurs spiritueuses", ou "autorisé à vendre en détail des liqueurs enivrantes", ou "maison autorisée à vendre du vin et de la bière", et dans le cas d'un hôtel de tempérance, "autorisé à tenir un hôtel de tempérance" sous peine des amendes mentionnées dans l'article 1072. 63 V., c. 12, s. 111.

**Amendement proposé.**

A amender en insérant après le mot "restaurant" à la sixième ligne, les mots "ou débit de liqueurs en détail".

---

Comme nous l'avons dit déjà, l'épicier licencié ne vend pas de liqueurs pour être consommées sur place, et nous ne voyons pas l'utilité qu'il y ait de le forcer à annoncer de cette manière particulière.

**1051 Statuts Refondus.**

"Chaque épicier doit, dans le compte qu'il délivre à ses clients pour les ventes faites par lui, inscrire ses ventes de liqueurs enivrantes séparément des autres ventes. 63 V., c. 12, s. 118.

---

Nous demandons que l'article 1051 des Statuts Refondus soit biffé. Nous devons dire que nous n'avons jamais pu comprendre la raison pour laquelle cet article avait été inséré dans la Loi des Licences. D'ailleurs, il a toujours été lettre morte, et nous ne croyons pas qu'il y ait 5 pour cent des épiciers licenciés qui consentent à s'y soumettre. Il est évident qu'encore sur ce point, les adversaires du commerce des liqueurs tiennent à toujours avoir à leur disposition certaines raisons pour pouvoir ennuyer et persécuter les commerçants licenciés. Il est possible que depuis longtemps, ils avaient en vue d'arriver à demander la séparation du commerce des liqueurs de celui des épiceries et cet article avait été placé en vue de s'en servir au besoin. Nous avons souvent attiré l'attention des autorités sur cet article inutile, et l'on nous a toujours répondu qu'il avait été inséré dans le but de plaire aux adversaires du commerce des liqueurs, et que puisqu'il était lettre morte, nous avions peu de raison de nous en plaindre; mais nous croyons que le temps est arrivé où il faut que ces différentes questions se règlent d'une manière définitive, et les épiciers licenciés s'opposent énergiquement à avoir constamment suspendue au-dessus de leur tête une épée de Damoclès. Comme nous l'avons dit déjà, nous insistons pour que la Loi soit telle qu'il soit possible aux épiciers licenciés de l'observer à la lettre. Cette disposition de la Loi, si elle était observée, serait une cause d'ennuis et de dépenses inutiles, sans être d'aucune utilité pour le public.

**1054 Statuts Refondus.**

"Sujet aux dispositions de l'article 1333, nulle liqueur enivrante ne doit être vendue dans une auberge ou un restaurant licencié dans les cités et dans les villes depuis onze heures, et dans tout autre endroit depuis dix heures du soir, tout jour de la semaine, jusqu'à sept heures de l'avant-midi du jour suivant, ni pendant toute la journée du dimanche, de Noël, du premier de l'An et du Vendredi Saint, excepté sur un certificat spécial, pour fins médicales, signé par un médecin pratiquant et dûment enregistré, ou par un ministre du culte, et produit par l'acheteur; mais la vente de ces liqueurs est prohibée les samedis, depuis sept heures du soir, excepté sur certificat spécial comme ci-dessus.

Les liqueurs ainsi vendues sur demande spéciale ne doivent pas être bues sur place.

Durant le temps prohibé pour la vente des liqueurs enivrantes, toutes les buvettes doivent êtres fermées.

Le porteur d'une licence d'hôtel ou un de ses employés peut, pendant ce temps, entrer dans la buvette, pourvu que ce ne soit pas dans le but de contrevenir aux dispositions du présent article. Le porteur d'une licence de restaurant ou un de ses employés peut entrer dans sa buvette pendant ce temps, dans le but de remplir des ordres basés sur un des certificats mentionnés dans le présent article, ou en tout temps, entre sept et huit heures, le dimanche matin, et six et sept heures, le dimanche soir, pour examiner son local; mais il ne doit pas y rester plus longtemps qu'il n'est nécessaire pour remplir les dits ordres et pour s'assurer de l'état de son local. 63 V., c. 12, s. 121; 1 Ed. VII, c. 11, s. 7; 5 Ed. VII, c. 13, s. 37; 8 Ed. VII, 19, s. 18; 1-Geo. V., c. 10, s. 7."

**Amendement proposé.**

A amender en substituant le mot "une" au mot "sept" partout où il se rencontre au sujet des heures de fermeture, ou après lesquelles la vente des liqueurs est interdite le samedi.

Au sujet de l'article 1054, nous devons dire que nous sommes également opposés à ce qu'il soit amendé, en autant que les amendements proposés devront s'appliquer aux épiciers licenciés. Nous désirons rappeler à Messieurs les Commissaires que l'épicier licencié est le serviteur du public, et qu'il serait impossible à ce dernier de pouvoir faire ses achats avantageusement s'il était obligé de s'approvisionner pour le samedi soir et la journée du dimanche avant 1 heure p.m. le samedi.

D'ailleurs, cette question de fermeture ne devrait pas

1 (Voir "Le Prix Courant" du 4 et 18 juillet.)

s'appliquer aux magasins de détail. De fait, nombreux sont les épiciers licenciés qui ferment leurs établissements aussitôt leur clientèle servie, et bien avant les heures règlementaires prévues par la loi.

Pour les raisons que nous donnerons en considérant les amendements proposés à l'article 967, nous nous opposons à ce que l'article 1065 soit amendé tel que proposé.

Nous sommes encore opposés à ce que l'article 1072 soit amendé, parce que nous estimons que la pénalité prévue dans cet article est suffisante, et qu'il n'y aurait pas d'intérêt pour personne à en augmenter la sévérité.

Nous sommes également opposés à ce que l'article 1076 soit amendé, car il nous semble que la discrétion du tribunal vaut mieux dans des cas semblables que la sévérité de la Loi.

On demande que le mot "peut" soit changé en y substituant le mot "doit".

### 1085 Statuts Refondus.

"Le mari, la femme, le père, la mère, le frère, la soeur, le curateur, le tuteur ou le patron de toute personne qui a l'habitude de boire avec excès des liqueurs enivrantes.

Les Commissaires de Licences des cités de Québec et de Montréal, si telle personne réside dans l'une de ces deux cités, et, si telle personne réside dans une autre partie de la province, le conseil municipal ou le maire; le curé, le pasteur ou un juge de paix de l'endroit où réside cette personne;

Le directeur ou le préposé chargé de la conduite de quelque asile, hôpital ou autre institution de charité dans laquelle cette personne réside ou est gardée;

Le curateur de l'interdit;

Le père, la mère, le frère, la soeur du mari ou de la femme de cet interdit; ou

Le tuteur ou curateur de tout enfant de l'interdit;—

Peuvent donner avis par écrit, signé de leurs noms, à toute personne autorisée à vendre des liqueurs enivrantes ou qui en vend habituellement, de ne pas en vendre ou en livrer à la personne qui a cette habitude de boire avec excès ou à l'interdit.

Cet avis est signé en double; un des doubles est signifié à la partie par tout huissier de la Cour Supérieure pour le district, et cet huissier fait sous son serment d'office un rapport de la signification de cet avis. 63 V., c. 12, s. 147.

### Amendement proposé.

A amender en ajoutant après le mot "pasteur" dans le paragraphe 2, les mots "le président de toute organisation de charité ou de tempérance," et après le mot "huissier" partout où il se rencontre dans le paragraphe 8, les mots "ou toute personne instruite," et en ajoutant après le mot "patron" dans le premier paragraphe les mots "soit résident ou non".

---

Nous sommes aussi vivement opposés à ce que l'article 1085 des Statuts Refondus soit amendé, parce que les amendements proposés ne serviraient qu'à armer les adversaires du commerce des liqueurs pour ennuyer inutilement le commerçant, sans accorder plus de protection ou de sécurité au public. Ce privilège permettrait aux adversaires du commerce des liqueurs de persécuter certains licenciés qui n'auraient pas le don de leur plaire, et de laisser en paix un certain nombre d'autres qui semblent posséder le secret d'apaiser les scrupules de ces vertueux même les plus farouches. Nous soumettons que les personnes désignées dans cet article sont déjà assez nombreuses et suffisamment honorables pour donner satisfaction à tous les intéressés.

### 1120 Statuts Refondus.

"Les actions ou poursuites pour contravention à la présente section sont portées au nom du percepteur du revenu pour le district dans lequel la contravention a été commise, ou au nom de la corporation de la municipalité locale où cette contravention a été commise. 63 V., c. 12, s. 175."

### Amendement proposé.

'A amender en ajoutant les mots "ou par toute personne, ou en son nom".

---

Nous nous opposons également à ce que l'article 1120 soit amendé. Nous soumettons que le Département du Percepteur du Revenu est l'autorité compétente pour prendre des actions ou des poursuites contre tout licencié qui a enfreint les dispositions de la loi. Nous soumettons aussi que s'il était permis à toute personne de porter des accusations et de prendre des actions contre les licenciés, étant donnée l'activité des adversaires du commerce des liqueurs, il serait possible de persécuter certains détenteurs de licence à un tel point qu'ils se verraient forcés d'abandonner leur commerce, et, comme nous l'avons dit déjà, si nous voulons une distribution honnête et efficace, il faut que les distributeurs soient protégés contre toute persécution.

Messieurs les Commissaires, nous arrivons maintenant à l'article le plus important de ces amendements proposés, c'est-à-dire les articles 951 et 967.

### 951 Statuts Refondus.

"Dans toute cité ou ville, dont le conseil confirme des certificats de licence en vertu de la présente section, il n'est pas loisible à ce conseil de confirmer, dans une année de licence, un certificat pour la vente des liqueurs enivrantes dans un magasin, soit de détail, soit de gros, à moins que ce conseil n'ait préalablement confirmé, pour la même année de licence, au moins un certificat de licence d'hôtel si la confirmation de tel certificat est demandée. 63 V., c. 12, s. 35A; 5 Ed. VII, c. 13, s. 14."

### Amendement proposé.

"A refondre comme suit:—

"Aucune des licences émises en conformité avec cette loi ne sera accordée à un épicier ou à une personne tenant magasin ou boutique pour la vente d'épiceries, provisions, sucreries ou fruits."

### 967 Statuts Refondus.

"Les conditions et formalités imposées, relativement aux certificats requis pour obtenir une licence d'auberge sont également applicables "mutatis mutandis" à l'obtention d'une licence pour la vente en détail des liqueurs enivrantes dans tous les magasins, y compris les dispositions pour les cités de Québec et de Montréal, sauf que le nombre d'électeurs signataires du certificat est limité à trois.

Aucun porteur d'une licence pour la vente en détail des liqueurs enivrantes ne doit employer de voyageurs de commerce pour solliciter et prendre des commandes dans son intérêt. Pour les fins du présent alinéa, l'expression "voyageur de commerce" signifie un voyageur qui vend aux commerçants. 63 V., c. 12, s. 47; 6 Ed. VII, c. 9, s. 11."

### Amendement proposé.

"A amender en biffant les mots "sauf que le nombre d'électeurs signataires du certificat est limité à trois," dans la sixième et septième ligne; et en ajoutant le nouveau paragraphe suivant:

(1) On n'accordera pas une licence de vendre de la boisson pour magasin, local ou endroit où des épiceries ou autres marchandises sont vendues ou mises en vente, ni pour magasin, local ou endroit communiquant intérieurement avec les susdits magasins, locaux ou endroits. Toutefois, dans les susdits magasins, locaux ou endroits, on pourra vendre ou mettre en vente des eaux minérales et gazeuses (ne contenant pas d'alcool), des bières de gingembre;

(A suivre)

## A PROPOS D'UNE GRANDE COMPAGNIE INDUSTRIELLE.

La haute valeur des produits d'une compagnie et l'habileté des membres de son bureau de direction sont des garants de succès dont il n'est pas permis de douter. Les debouchés sont vite assurés et la clientèle devient plus considérable de jour en jour.

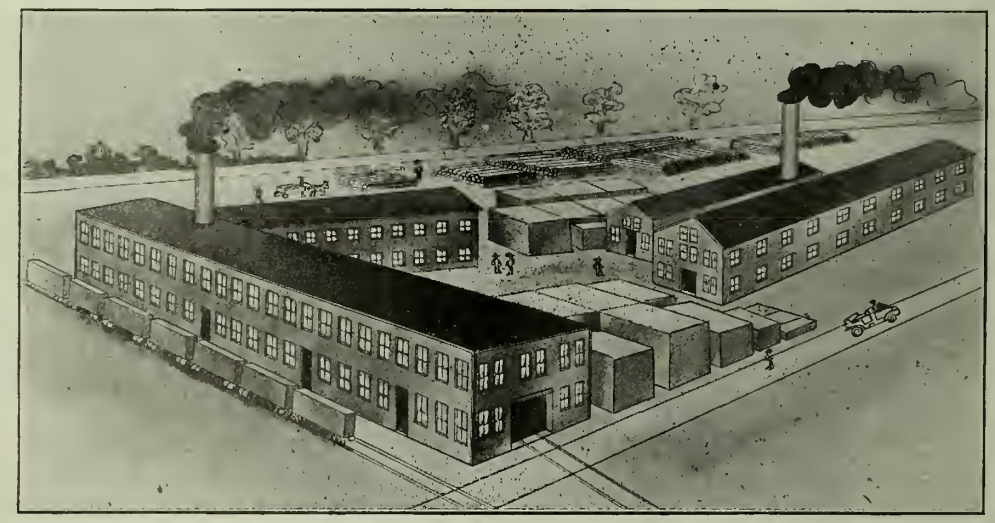
Parmi les établissements de fondation récente auxquels ce que nous venons de rappeler s'applique particulièrement bien, il convient de citer la St. Mary's Wood Specialty Company, Limited, qui est aujourd'hui une des compagnies industrielles les plus importantes de St. Mary.

L'établissement de la compagnie couvre une superficie de plus de 40,000 pieds carrés et de là on contrôle des succursales situées aux Nos 4, 5, 6 de l'Edifice St-Nicolas, à Montréal, et au No 312, Edifice de la Sterling Bank, à Winnipeg, dont on se sert comme points de distribution pour les districts environnants. Il a été fondé en l'année 1908 dans le but de manufacturer au Canada des marchandises d'une qualité que pût concurrencer celle des articles importés jusque-là. L'usine est située rue James, le long des voies du Grand Tronc et du Pacifique Canadien; elle comprend de grands édifices imposants, en pierre et d'architecture moderne, où sont installées les machines les plus modernes et les plus perfectionnées et particulièrement les machines à travailler le bois, les plus récentes, installées dans chacune des sections, pour la manufacture des spécialités de bois de la Compagnie: Bâtons de hockey, bâtons de baseball, massues indiennes, haltères, manches de hache, de pic, de marteau de forgeron, et petits manches.

Les méthodes employées pour la manufacture des spécialités de bois sont les plus récentes; les matériaux employés sont du bois de la meilleure qualité, coupé dans la bille aux usines de la compagnie. La main-d'oeuvre est excellente et on n'emploie que les ouvriers les plus capables, les plus expérimentés.

Non seulement la Compagnie vend ses produits aux points de distribution, mais elle les vend aussi directement aux grands marchands en gros; elle exporte aussi de grandes quantités de bâtons de hockey aux Etats-Unis et commence à vendre des manches d'outils en Angleterre et en Australie. La direction de cet important établissement industriel est entre les mains de gens tout à fait pratiques et possédant une longue expérience, connaissant tous les détails de cette entreprise; ils occupent une position prédominante dans le monde industriel, financier et manufacturier; c'est grâce à l'intégrité, à la grande clairvoyance et à l'habileté naturelle des membres du bureau de direction que cette usine a pris un aussi grand développement et que le nom de la St. Mary's Wood Specialty Company, Limited, domine dans le monde sportif et athlétique, ce qui contribue à la réputation et à la richesse de St. Mary's comme centre manufacturier.

Le représentant local de la Compagnie est M. C.-R. Fréchon, 214 rue St-Jacques.



**Usines de la St. Mary's Wood Specialty Co., Limited, à St. Mary's, Ontario.**

## LES EPICIERS S'AMUSENT

La section des épiciers de Montréal de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada Incorporée, a fait, mercredi, le 23 du courant, à Ste-Scholastique, son trente-troisième pique-nique annuel.

Plusieurs centaines de personnes enthousiastes ont pris part à cette grande fête de la famille commerciale et toutes en sont revenues satisfaites.

Les organisateurs de l'excursion ont droit aux félicitations de tous pour la manière dont ils ont assuré le confort de tous les voyageurs.

La partie des amusements au programme a été très goûtée. Un grand nombre de personnes ont pris part aux jeux divers et ont été très satisfaites de la manière tout à fait équitable avec laquelle la distribution des prix a été faite.

Au goûter on a bu plusieurs santés qui ont donné lieu à une intéressante série de discours. Le retour en ville s'est effectué à la satisfaction générale et, bref, disons que, cette année encore, le pique-nique des épiciers a été un nouveau succès à ajouter aux autres déjà nombreux remportés par l'Association.

Dans notre prochaine édition, nous serons en mesure de donner un état détaillé de l'exécution du programme officiel, de même que les noms des vainqueurs des différents concours.

## ERRATA.

A la page 34 de notre dernière édition, au cours d'un article sur le système des Costumes "Spéciaux" Semi-ready, sous la rubrique Echantillons des Dernières Créations, le typographe nous a fait dire: "Dans nos Bureaux d'achats en Anglais" au lieu de "en Angleterre". Tout le monde aura compris qu'il s'agissait d'un lapsus sans méchanceté; mais nous avons préféré remettre les choses au point.

## PEKIN OU CANTON.

### A propos de la rue St-Denis.

Sous le titre "Pékin ou Canton", "Le Pays" de dimanche dernier nous emboîte le pas au sujet des remarques que nous avons répétées dans notre dernière édition, au sujet de la rue St-Denis.

L'article du confrère est basé sur les grandes lignes que nous avions déjà deux fois mises en lumière, mais il diffère quelque peu quant aux détails de comparaison. Ainsi, lorsqu'il dit qu'une fois que les maisons d'affaires se seront multipliées dans la rue St-Denis, celle-ci offrira l'aspect d'une rue de Pékin ou de Canton, le "Pays" est injuste pour les Chinois. Autrefois, lorsqu'on voulait faire quelque comparaison peu flatteuse pour quelqu'un, il était de mise de lui faire faire cause commune avec les Célestes. Aujourd'hui les rôles sont bien changés et, si nos buandiers du quartier chinois voulaient être méchants à notre égard, ils ne leur faudrait faire que peu d'efforts pour nous humilier. D'ailleurs, nous n'avons pas besoin d'être provoqués outre mesure pour souffrir d'humiliation. En ce grand siècle de progrès, alors que les hameaux se développent en grands villages; que les villages se transforment en villes et que les villes s'efforcent de devenir plus grandes villes, il est tout simplement honteux de voir avec quelle lenteur de tortue Montréal se traîne aux bords de l'étang.

Pourtant, on se plaît à reconnaître que nos concitoyens sont entreprenants, pleins d'initiative, osés même. Mais, d'un autre côté, ces hommes si pleins de grandes qualités manque raient-ils de courage lorsqu'il s'agit de donner le coup d'épaule les jours où il faut choisir parmi eux ceux qui composeront pour un temps le gouvernement municipal? Manque de courage ou indifférence, les deux se valent; et il importe de se guérir de ces maux qui sont en train de nous causer des torts peut-être irrémédiables.

Au point où nous en sommes, notre administration municipale se joue des contribuables avec une désinvolture digne d'une meilleure cause. Le progrès forcé de notre commerce et de nos industries entraîne des agrandissements des immeubles existant et de nouvelles constructions dans tous les quartiers et dans plusieurs rues à la fois. Les commerçants et industriels n'ont guère plus le choix des localités et, par conséquent, s'établissent là où ils le peuvent, sans souci de l'embellissement ou de l'enlaidissement de la ville. Il est des nécessités qui s'imposent si impérieusement qu'il est impossible de ne pas s'y conformer. Et c'est ce qui fait que, lorsqu'il n'y a pas de contrôle, que rien n'est coordonné, que les choses les meilleures peuvent devenir les plus nuisibles à l'occasion.

C'est ainsi qu'à mesure que certains quartiers de notre ville ont pris de l'importance commerciale, il a fallu créer des moyens de circulation par voies d'expropriations coûteuses; et c'est encore ainsi qu'il faudra avant longtemps élargir la rue St-Denis à un coût ruineux, pour peu que nos adorables contrôleurs refusent d'entendre les réclamations qui s'élèvent de partout pour demander l'homologation d'une ligne de démarcation pour les nouvelles constructions à élever sur la dite rue.

Nous avons réclamé, nous réclamons, et nous ne cesserons de réclamer tant que les endormis feront la sourde oreille. Nous ne sommes pas directement intéressés dans le cas présent, mais nous le sommes indirectement et comme tous les autres contribuables de la ville. Et c'est à ce titre de contribuable que nous protestons avec toute l'énergie possible contre l'inertie des contrôleurs; que nous demandons la démarcation d'une ligne uniforme pour les nouvelles constructions et en vue d'une expropriation imminente pour l'élargissement de la rue St-Denis qui se commercialise à grande vitesse. Ce que nous réclamons n'est qu'une parcelle de la justice qui est due à tous les contribuables de la ville et nous insistons fermement pour que cette justice nous soit rendue.

## L'EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES.

Comme nous l'avons d'ailleurs annoncé déjà, une grande exposition de produits alimentaires aura lieu à Montréal, dans les grandes salles d'exercices du 65e régiment, du 11 au 18 octobre prochain. Cette exposition est organisée sous les auspices de la Section des Epiciers de Montréal de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada Incorporée, et pour ceux qui s'y connaissent, c'est une garantie incontestable de succès. Les expositions du même genre qui ont déjà eu lieu ici ont toujours porté de bons fruits; mais cette fois on se propose de faire mieux que jamais pour le plus grand bien de tous.

Les exposants seront très nombreux, plus nombreux même qu'on ne l'avait pensé, car presque tous les quartiers d'étalage sont déjà retenus.

Tous les marchands des villes et des campagnes se feront un devoir de prendre part à cette exposition afin d'en tirer tous les avantages nombreux qui en découlent.

Mais le clou de l'exposition sera sans contredit la grande convention annuelle des Marchands Epiciers, dont les séances seront tenues les 14 et 15 octobre, c'est-à-dire au milieu de la semaine d'exposition. A cette occasion, il a été fait des arrangements spéciaux en vertu desquels les marchands qui voudront prendre part à la convention pourront obtenir une réduction des taux de passage. Pour cela, il faut dès maintenant obtenir de l'agent des billets dans sa localité un certificat de convention qu'il suffira ensuite de faire signer par le secrétaire de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada Incorporée, pour avoir droit aux réductions susmentionnées.

Il importe que tous les marchands épiciers prennent part à cette convention où seront étudiées des questions de la plus haute importance pour le commerce.

Les négociants en épicerie représentent d'immenses intérêts, leur chiffre d'affaires équivaut à un budget de grand Etat; par conséquent, leur adhésion à telle ou telle méthode, à tel'e ou telle entente n'est donc point négligeable; elle peut, au contraire, être très profitable à l'intérêt général. Et l'intérêt général qui est par là l'intérêt du pays, n'est-ce pas ce qui doit dominer l'effort de tout homme au coeur droit, conscient de sa valeur et soucieux de ses devoirs et de ses droits?

## NOUS CONSOMMONS PLUS DE BEURRE.

D'après des statistiques préparées par le département de l'agriculture, le Canada, pour la première fois en 60 ans, n'a pas exporté de beurre en Angleterre. Le Canada est maintenant considéré comme un des pays qui importe le beurre. Pendant la dernière année fiscale, les importations de beurre ont augmenté et se chiffrent à 7,000,000 de livres par mois de la Nouvelle-Zélande. L'exportation a été à peu près nulle, environ un demi-million de livres envoyées aux Indes et aux Etats-Unis.

La croissance du marché local est la cause de ce changement de situation. Selon des rapports du gouvernement, la production du lait est plus considérable qu'elle ne l'a jamais été auparavant.

## NOS EXPORTATIONS DE FARINE.

On constate une augmentation considérable dans notre chiffre d'exportation de farine. En jetant un coup d'oeil sur les rapports officiels pour l'année fiscale terminée le 31 mars 1913, on voit que le total est de 4,500,000 barils. Quoique environ les deux tiers de cette quantité soient allés dans le Royaume-Uni, notre commerce avec les autres possessions de l'Empire a aussi augmenté. Les Indes Anglaises, l'Afrique du Sud et Terreneuve nous ont acheté de grandes quantités de farine durant l'année écoulée. Après la Grande-Bretagne, les Indes se classent en seconde place comme plus grands consommateurs avec 363,673 barils. Viennent ensuite l'Afrique du Sud avec 301,491 barils et Terreneuve avec 276,779 barils. D'autres grandes quantitées achetées par des exportateurs américains ne sont pas comprises dans les totaux ci-dessus. Telle qu'elle apparait aux rapports, l'augmentation de l'année dernière sur le chiffre de l'année précédente s'est élevée à environ trois quarts de million de barils.

Le traite de tarif de préférence mis en vigueur le 2 juin est à l'avantage des meuniers canadiens. Il leur assure une préférence de 25 cents par baril sur la farine destinée à l'exportation par les Etats-Unis et l'Argentine, et devrait donner au Canada la plus grande partie du commerce de farine des Indes Occidentales Anglaises.

## NOS TERRES EN CULTURE.

Ottawa, 24 juillet. — Les rapports reçus de ses correspondants, à la fin de juin, mettent le Bureau des Recensements et Statistiques en état de publier des évaluations définitivement revisées des superficies consacrées, cette année, aux récoltes de printemps, ainsi que de celles qui ont été ensemencées plus tard en céréales, et de celles qui portent des récoltes sarclées. En ce qui regarde le blé, les rapports confirment entièrement ceux qui ont été publiés il y a un mois, la superficie du terrain semé en blé, au Canada, est donc définitivement évaluée à 9,816,300 acres, soit 57,900 acres de plus qu'en 1912. La superficie en blé de printemps est de 8,990,500 acres, ou 13,100 acres de plus qu'en 1912, et la superficie en blé d'automne restant à moissonner est de 825,800 acres. On estime que l'avoine couvre 9,646,490 acres; augmentation de 429,500 acres; l'orge couvre 1,430,800 acres; augmentation de 15,600 acres; le seigle, 127,200 acres; diminution de 8,910 acres, et le foin et le trèfle, 7,621,600 acres; diminution de 12,000 acres.

Les superficies en acres des céréales semées tardivement et des récoltes sarclées, sont évaluées comme suit: sarrasin, 352,120; graine de lin, 1,287,300; maïs à grain, 272,650; fèves, 53,680; pommes de terre, 462,600; navets, etc., 206,400; betteraves à sucre, 17,500, et maïs fourrager, 281,890.

Pour les trois provinces du Nord-Ouest, Manitoba, Saskatchewan et Alberta, la superficie totale en blé, est définitivement évaluée à 9,013,800 acres, comparativement à 8,961,800 acres, l'année dernière; celle de l'avoine à 5,305,800 acres, contre 4,913,900 acres, et celle de l'orge à 857,700 acres contre 809,900 acres, ces différences représentant une augmentation de 52,000 acres pour le blé, 391,900 acres pour l'avoine, et 47,800 acres pour l'orge, soit 491 700 pour les trois récoltes.

En juin, les récoltes, dans tout le Canada, ont conservé généralement la moyenne favorable du mois passé. Le 30 juin, leur état, exprimé en proportion pour cent du chiffre type habituel des 100, pris comme représentant promesse d'une pleine récolte, était comme suit: blé d'automne, 81.46; blé de printemps, 87.80; avoine, 87.71; orge, 88.39; seigle, 85.95; pois, 87.43; grains mélangés, 87.12; foin et trèfle, 71.52; luzerne, 77.23, et pâturage, 82.31. Par provinces l'état est entre 80 et 90 pour les provinces maritimes, Québec, Ontario et Manitoba. En Saskatchewan et en Alberta, les perspectives, à la fin de juin, semblaient spécialement bonnes, l'état dépassant 90 dans tous les cas, excepté pour le blé d'automne, dont l'état était, en Alberta, de 76.27.

Le nombre des bestiaux du Canada était estimé comme suit, au 30 juin: chevaux, 2,535,000; vaches laitières, 3,064,900; tous autres, 3,380,400; moutons, 2,418,400; porcs, 3,254,400; ceci indique une augmentation dans toutes les espèces de bestiaux excepté sur "tous autres", sur les évaluation publiées l'an dernier. Les évaluations sont basées sur les chiffres définitifs du recensement de 1911, pour toutes les provinces, excepté Saskatchewan, Alberta et Colombie Britannique, de sorte que les totaux sont encore sujets à revision finale, jusqu'à ce qu'on ait les résultats complets du recensement. L'état de toutes les espèces de bestiaux était rapporté comme spécialement favorable, le 30 juin, étant de 100 ou au-dessus pour les chevaux, les vaches laitières, les moutons et les porcs, et de 97 pour les bestiaux autres que les vaches laitières.

## LE MARCHE MONETAIRE.

On dit que les banquiers de Londres sont prêts à faire face à toute éventualité et disposés à avancer toute somme dont le Canada pourrait avoir besoin pour opérer la manutention de sa récolte. Londres a aussi beaucoup d'argent en réserve pour le placement en valeurs et on assure que le crédit du Canada est aussi ferme que jamais en Europe. Tout cela est vrai, sans doute; mais ça n'a pas encore eu pour effet d'améliorer le marché monétaire chez nous. Les emprunteurs trouvent qu'il est aussi difficile que jamais de se procurer l'argent dont ils ont besoin pour maintenir l'élan de leur commerce qui ne demande qu'à augmenter.

Les prêts à demande sont excessivement fermes à 6½ et 7 pour cent aux banques; mais les compagnies d'assurance et de prêts et placements en exigent depuis 8 jusqu'à 12 pour cent. Le papier mercantile s'escompte aux banques à raison de 6½ et 7 pour cent, et les comptes spéciaux à 6 pour cent.

Dans les cercles des banques, on dit que depuis quelque temps il s'est produit trop de liquidation à perte dans le but d'obtenir du papier à escompter, mais qu'il n'a pas été possible aux banques d'en découvrir la source à moins qu'elles ne soient pas mises au courant par les maisons qui ont à souffrir de ce genre de commerce. On dit encore, chez les banquiers, que depuis quelque temps il circule beaucoup trop de billets d'échange ou d'accommodation. Dans ces circonstances certaines gens ont recours à tous les trucs financiers pour parer à la tension monétaire. Par conséquent, les banquiers ont dû agir de prudence. Mais malgré la plus haute surveillance, il est encore difficile de reconnaître ces toupies qui trouvent moyen de s'introduire dans le cercle de l'escompte à la faveur de nombreux billets véritables représentant la "valeur reçue". Cependant, on en a découvert quelques cas, récemment, et on prend maintenant le moyen d'en purger le marché.


## BON COMMIS DEMANDE.

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Les affaires sont, comme la semaine précédente, relativement calmes; les prix restent fermes sur toute la ligne. On remarque cependant une augmentation du prix de la graisse composée. L'augmentation est d'ailleurs peu considérable; elle n'est que de ½c par livre. Par contre, le prix des cafés a baissé de 1c. Les perceptions et recouvrements sont moins satisfaisants que d'habitude.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac les 100 lbs. | 4.30 |
| Extra granulé, ball 5 x 20 100 lbs. | 4.40 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.70 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 4.90 |
| Extra ground, ½ bte 25 lb., 100 lb. | 5.10 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 3.95 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 3.90 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.50 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.70 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.05 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.15 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.50 |
| 2ème qualité, le quart | 26.50 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| Saindoux pur, en tinette | 0.15 |
| Saindoux pur, en seau | 3.10 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16¼ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16⅜ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16½ |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boite de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Farine patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan. qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.05 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.40 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.00 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05¼ | 0.06 |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.06 | 0.07 |
| Tapioca flake " | 0.07½ | 0.08 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

**Poisson salé.**

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ | 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

La situation demeure la même, sauf une légère amélioration dans la demande pour les thés verts Young Hyson.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.15 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.08 | 0.09 |
| Cannelle, moulue | " | 0.20 | 0.24 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.26 | 0.33 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.24 | 0.32 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.22 | 0.23 |
| Gingembre moulu | " | 0.20 | 0.30 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.04 | 0.05 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.90 |
| Mixed spices moulues | " | 0.18 | 0.22 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.23 | 0.27 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.16 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.21 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

**Légumes secs.**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | 0.00 | 3.10 |
| Orge mondé (pot), baril | 0.00 | 6.50 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | 0.06½ | 0.07 |
| Orge mondé (pearl), sac | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 lb. | 0.05 | 0.05½ |
| Pois cassés, le sac | 0.04 | 0.04½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac | 0.00 | 2.25 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

**Riz importés:**

| | | |
|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | 0.00 | 4.25 |

**Riz décortiqués au Canada:**

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac 1 lb. | | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de 1 lb. | | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boites, | | | |
| 3 couronnes | lb. | 0.09⅜ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 0 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12⅜ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |
| **Raisins de Corinthe.** | | | **Lb.** |
| Corinthe Filiatras, en vrac | | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | | 0.07¼ | 0.08½ |
| **Raisins de Malaga.** | | | **Lb.** |
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |
| **Raisins Sultana.** | | | **Lb.** |
| En vrac | | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | | manquent | |
| **Raisins de Valence.** | | | **Lb.** |
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.09½ |

| Raisins de Californie. | | Lb. |
|---|---|---|
| Epepines, paq. 1 lb., fancy | 0.00 | 0.08 |
| Epepines, paq. 1 lb., choix | 0.00 | 0.07½ |
| **Noix et Amandes.** | | **Lb.** |
| Amandes Tarragone | 0.16 | 0.17 |
| Amandes Valence écalées | 0.37½ | 0.39 |
| Avelines | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | 0.13½ | 0.14½ |
| Noix de Bordeaux écalées | 0.27 | 0.28 |
| Noix du Brésil | 0.19 | 0.20 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | 0.17 | 0.18 |
| Noix Pécan cassées | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | 0.00 | 0.08½ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | 0.00 | 0.09½ |
| Peanuts non rôties, Coon | 0.00 | 0.07 |
| Peanuts rôties, Coon | 0.08½ | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | 0.10½ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | 0.11½ | 0.11½ |
| Pruneaux 30/40 | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | **Lb.** |
| Abricots, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| Poires, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | **Lb.** |
| Citron | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes), | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can., | 2 lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.00 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.32½ |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, | gal. | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte | 2 lbs. doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au | gal. doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, | boite | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, | 1er choix | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, | btes | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles | imp. | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.27½ |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.77½ |
| Epinards imp. | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau, | 5 gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.00 | 1.25 |
| Pois Can. Early June | | 0.00 | 1.30 |
| Pois Sweet Wrinkled | | 0.00 | 1.45 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.75 |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., | 3 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., | doz. | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, | gall. | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, | ½ boite | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.30 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.75 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.77½ |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges avec noyau, | 2 lbs. | 1.55 | 1.55½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.15 |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 2.12½ | 2.15 |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.97½ |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | | doz. | 1.60 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. | doz. | 5.15 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. | doz. | 10.00 10.25 |
| Crabes | 1 lb. | doz. | 3.75 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | | 0.00 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | | 0.00 1.80 |
| Finnan Haddies | | doz. | 1.35 1.40 |
| Harengs frais, importés, | | doz. | 1.15 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | | 1.40 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | | 1.35 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | | 1.45 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | | 0.95 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | | 0.05 1.00 |
| Homards, bte h., 1 lb. | " | | 6.10 6.20 |
| Homards, bte plate, ½ lb. | " | | 3.05 3.10 |
| Homards, bte plate, 1 lb. | " | | 6.40 6.50 |
| Huitres (solid meat), 5 oz. | | doz. | 0.00 1.40 |
| Huitres (solid meat), 10 oz., | | doz. | 0.00 2.00 |
| Huitres | 1 lb. | | 0.00 1.50 |
| Huitres | 2 lb. | | 0.00 2.45 |
| Maquereau, tin 1 lb., la doz. | | | 0.00 1.45 |
| Morue No 2 | | lb. | (manque) |
| Morue grosse en quart | | lb. | (manque) |
| Rovans aux truffes et aux achards | | bte | 0.17 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, cse | | | 2.75 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | | 0.16½ 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | | 0.22 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | | 7.50 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | | 17.00 18.00 |
| Sardines Rovan à l'huile, ½ | | | 0.40 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | | 0.23 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs | | | 0.00 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | | 0.00 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | | doz. | 0.00 0.90 |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite plate, 1 lb. | | doz. | 0.00 2.90 |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | | doz. | (manque) |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | | doz. | 0.00 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | | doz. | 0.00 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | | 0.00 7.00 |

### HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

### FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Acide borique, brls de 330 lbs., | lb. | 0.10 |
| Alun, barils de 330 lbs. | " | 0.01½ |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 |
| Arcanson, lb. | 0.03⅝ | 0.04½ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 |
| Bois de campeche, pqt de ½ lb. | | 0.03½ |
| 100 lbs. | | 0.65 |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 0.40 |
| Campêche (Extrait de): boites de 12 lbs. | " | 0.00 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 |
| Gélatine Knox en feuil., doz. | | 1.25 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 0.16 |
| Houblon pressé, lb. | | (manque |
| Lessive commune | doz. | 0.35 |
| Lessive commune | grosse | 3.75 |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02⅝ 0.04 |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., | " | 0.01½ 0.03 |
| Soda à pâte, 112 lbs. | | 0.00 2.00 |
| Soda à laver: Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 0.80 |
| Soude caustique en mor. | lb. | 0.00 0.02 |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01½ 0.03 |
| Soufre moulu, sacs 112 | lb. | 1.65 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06½ 0.07 |

### BOUGIES CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs: 6 à la lb | lb | 0.00 0.0 |
| 12 à la lb | " | 0.00 0.1 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 0.0 |

| | | |
|---|---|---|
| B. Paraffine, 12 à la lb. | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | 1.20 | 1.30 |

### PLATS EN BOIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

### CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

### BALAIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| A longs manches | 0.00 | 2.65 |
| Avec manches ordinaires | | La doz. |
| 2 cordes | 0.00 | 2.40 |
| 3 cordes | 0.00 | 2.50 |
| 4 cordes | 0.00 | 2.75 |
| 5 cordes | 0.00 | 3.50 |

Le papier manille, 13 x 17, est coté 20c.

### EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

| | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |

Epingles à ressort:

| | |
|---|---|
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

### PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

### MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

### SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

### GRAISSE A ROUES

On cote:

| | | |
|---|---|---|
| Graisse Impérial, en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.60 |

Graisse au mica.

| | | |
|---|---|---|
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) doz. | | 2.25 |

### HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:

| | | |
|---|---|---|
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

### HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 6.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.65 |

### HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 a $2.00.

Bouteilles carrees de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

### HUILE DE COTON

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.15 | 1.30 |

### HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c a 10c.

### VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"

| | | |
|---|---|---|
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

### BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 cor le | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop), doz. | | 1.20 |

### HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gal. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

## GRAINS ET FARINES

### Marché de Chicago

En raison des chances qu'on a de préserver contre de graves dommages la récolte de blé du printemps, menacée par la maladie de la rouille, le prix du blé a baissé légèrement ces jours-ci. Le maïs a bénéficié d'une reprise, peu accentée, ainsi que l'avoine. On dit que la récolte d'avoine, dans le Missouri sera, autant dire, insignifiante.

### Marché de Montréal

#### Grains

La demande des exportateurs étrangers pour le blé de printemps du Manitoba continue à être très limitée. Les acheteurs étrangers ont par contre acheté d'assez fortes quantités d'avoine. Des ventes de lots entiers de No 2 de l'Ouest canadien se sont conclues à 39c, puis à 41c, l'extra No 1 pour fourrage à 40½c; le No 1 pour fourrage de 39½c à 40c par boisseau. Les arrivages pendant la dernière semaine se sont élevés au total de 518,684 boisseaux, au lieu de 158,206 pendant la semaine correspondante de l'année dernière. Les exportations pendant la semaine se sont élevées au total de 337,801 boisseaux au lieu de 140,617 pendant la même semaine il y a un an.

Le ton du marché pour le maïs américain a été soutenu, en général, en raison d'une amélioration de la demande; le No 2 jaune s'est vendu à 68c, le No 3 jaune de 68c à 68½c ex-magasin.

Arrivages pendant la dernière semaine, 5,028 boisseaux au lieu de 26,140 pendant la semaine correspondante, l'an dernier.

Le ton était plus faible pour l'orge du Manitoba et les prix étaient moins élevés qu'il y a une semaine. On offrait des lots entiers pour expéditions de l'Ouest à raison de 55c le boisseau pour le No 3 et de 54c pour le No 4. L'orge d'Ontario, pour malt, est calme et inchangé de 62c à 64c le boisseau, ex-magasin.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Avoine C.W. No 2 | $.00 | 0.41 |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Fd | 0.00 | 0.40½ |
| Avoine C.W. No 3 | 0.40 | 0.40½ |
| Avoine Qué et Ont. No 2 | | manque |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | | manque |
| Avoine Qué. et Ont. No 4 | | manque |
| Sarrasin (48 lbs.) | 0.54½ | 0.55½ |
| Blé-d'Inde séché au four | 0.00 | 0.72 |
| Blé-d'Inde jaune No 3 (Blé-d'Inde nouveau.) | 0.00 | 0.69 |
| Orge moulée | 0.55 | 0.56 |

### Marché de Montréal

#### Farines

Nous cotons:

Le commerce d'exportation, en fait de farine de blé du printemps continue à être très calme, ce que les minotiers attribuent au fait que les prix du blé aux marchés des Etats-Unis, depuis le début de l'année, ont été en général beaucoup moins élevés que ceux du blé mis en vente aux marchés canadiens et que par suite ils n'ont pu faire une concurrence sérieuse aux minotiers américains sur les marchés étrangers, comme ils l'avaient fait pendant les dernières années.

Il n'y a pas eu ces jours-ci de changement important dans les conditions du marché local; les prix se maintiennent bien en dépit de la tendance à la baisse. Les premières patentes se vendent à $5.90, les secondes à $5.40, les strong clears à $5.20 par baril, en barils, et à 30c de moins par baril, en sacs. Les affaires sont plus calmes que dernièrement, sur le blé d'hiver. Les patentes de choix se vendent à $5.50, les straight rollers à $5.10 le baril, en barils, ou à $2.40 le sac; les "extra" de $2.00 à $2.05 le sac.

#### Issues de blé et avoine roulée.

Le ton du marché, pour toutes les issues de blé, est très ferme en raison de la bonne demande des acheteurs locaux et étrangers. Le son se vend à $19, les shorts à $21, les middlings à $24 la tonne, sacs compris. Commerce assez actif en ce qui concerne les moulées; les prix sont fermes de $30 à $32 la tonne pour les moulées pur grain et de $26 à $28 pour les moulées mélangées. Pas de changement dans les conditions du marché de l'avoine roulée; les prix sont soutenus: on cote $4.55 le baril, en barils, et $2.15 le sac. Les affaires sont assez actives. La demande pour la farine de maïs laisse à désirer; les prix sont inchangés. On cote $3.50 par baril, en barils, et $1.65 par sac.

Nous cotons:

Patentes du printemps:

| | | |
|---|---|---|
| Roya Household | 2 sacs | 5.60 |

#### Conserves de fruits

Bonne demande.

| Par doz., groupe No 1 | | No 2 |
|---|---|---|
| Ananas coupés en dés, | | |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 |
| Fortes a Boulanger: | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 |
| Patentes d'Hiver: | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 |
| A do | 2 sacs | 5.30 |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | 4.50 |
| Farine d'avoine: | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs | | 2.32 |
| Avoine roulée, baril | | 4.90 |
| Issues de blé: | | |
| Son Man., au char, tonne | | 19.00 |

| | | |
|---|---|---|
| Gru Man., au char, tonne | | 21.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | 27.00 | 28.00 |
| Moulée pure, au char | 32.00 | 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | 30.00 | 31.00 |

## FOIN PRESSE ET FOURRAGE

### Marché de Montréal

Le ton du marché pour le foin pressé est ferme. La demande continue à être bonne; des ventes de foin No 1 ont été faites de $14.50 à $15; le No 2 extra s'est vendu de $13.50 à $14; le No 2 de $12.50 à $13 la tonne en lots de wagon, ex-magasin.

Arrivages pendant la semaine, 35,240 balles, au lieu de 26,660 pendant la semaine correspondante, l'an dernier; les exportations pendant la semaine dernière se sont élevées à 12,424 balles, au lieu de 21,898 pendant la semaine correspondante, l'an dernier.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Foin No 1, pour livraison immédiate | $13.00 | $13.50 |
| Très bon, No 2 | 12.00 | 12.50 |
| No 2 | 10.00 | 10.50 |

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

## BEURRE

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 11 juillet 1913:

Les affaires ont été assez actives pendant toute la semaine; on vend de fortes quantités de beurre, car les cargaisons provenant de l'étranger sont considérables. Les prix ont faibli par-ci par-là. Les beurres de premier choix se maintiennent mieux à leurs prix que les autres qui continuent à être plus difficiles à vendre.

**Australien.** — Les arrivages sont très peu considérables et ont été les suivants:

### Arrivages des colonies.

Par le vapeur "Commonwealth", 2,000 boites d'Australien; par le vapeur "Omrah", 1,800 boites d'Australien.

**Danois.** — Les prix sont à peu près les mêmes que la semaine précédente. Nous croyons savoir que la production diminue de semaine en semaine.

**Français.** — Les affaires sont actives dans cette spécialité, mais il reste encore une forte quantité de beurre secondaire qu'on cote de 86/o à 93/o.

**Irlandais.** — Les prix sont un peu plus faibles que pendant la semaine précédente. La qualité continue à être excellente.

**Sibérien.** — En raison des forts arrivages, le marché est un peu surchargé et les prix fléchissent. La production continue à être considérable.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Danois:— | | |
| 1er Choix | 120/o | 122/o |
| Sibérien:— | | |
| 1er Choix | 98/o | 100/o |
| Choix à bon | 92/o | 96/o |
| Confiserie | 88/o | 90/o |
| Français:— | | |
| 1er Choix | 110/o | 114/o |
| Bon à choix | 96/o | 102/o |
| Confiserie | 86/o | 90/o |
| Irlandais:— | | |
| Crémerie, salé | 108/o | 110/o |
| Crémerie, sans sel | 110/o | 112/o |
| Victorien:— | | |
| 1er Choix, salé | 104/o | 106/o | 108/o |
| Choix, salé | 98/o | 102/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | 106/o | 108/o | 110/o |
| Bon à choix, sans sel | 100/o | 104/o |
| Nouvelle Galles du Sud:— | | |
| 1er Choix, salé | 104/o | 106/o |
| Choix, salé | 98/o | 100/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | 106/o | 108/o |
| Choix, sans sel | 98/o | 96/o |
| Queensland:— | | |
| 1er Choix, salé | 102/o | 104/o | 106/o |
| Choix, salé | 98/o | 100/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | 104/o | 106/o |
| Choix, sans sel | 96/o | 100/o |
| Nouvelle-Zélande | | liquidé |

## HALLE AU BEURRE DE TEMISCOUATA.

Vente du 14 juillet 1913, tenue à Trois-Pistoles.—A Lovell & Christmas, Montréal, 850 boites de beurre à raison de 24⅛c la livre.

## FROMAGE.

### Marche de Montreal

| | | |
|---|---|---|
| Haut choix, de l'Ouest blanc | 13¼c | à 13⅜c |
| Haut choix, de l'Ouest coloré | 13¼c | à 13⅜c |
| Haut choix de l'Est, blanc | 13c | à 13⅛c |
| Haut choix de l'Est, coloré | 13c | à 13⅛c |

### Prix vendants aux épiciers

| | | |
|---|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | | 17c |
| au morceau | | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c | à 28c |
| Fromage Oka | | 23c |

### Marché anglais

## FROMAGE

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 11 juillet 1913:

L'excitation générale s'est un peu calmée à la fin de la semaine, mais les prix restent fermes.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er Choix, blanc | 65/o | 66/o |
| 1er Choix, coloré | 65/o | 66/o |
| Choix, blanc et coloré | 64/o | 00/o |
| Nouvelle-Zélande:— | | |
| Blanc | 66/o | 68/o |
| Coloré | 65/o | 66/o |

## LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de beurre, du 18 juillet 1913, au Board of Trade, par M. Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 466 Boites | No 1 | The Swift Canadian Co., Ltd. | 24⅛c |
| 229 Boites | No 2 | A. W. Grant | 23¾c |
| 153 Boites | Pasteurisé | F. X. O. Trudel | 24⅛c |

Rapport de la vente de fromage, du 17 juillet 1913, au Board of Trade, par M. Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 1133 Boites | No 1 | A. W. Grant | 12-11/16c |
| 1335 Boites | No 2 | G. D. Warrington | 12-9/16c |
| 1078 Boites | No 3 | A. W. Grant | 12-7/16c |
| | Coloré. | | |
| 273 Boites | No 2 | G. D. Warrington | 12-9/16c |
| 316 Boites | No 3 | A. W. Grant | 12-7/16c |

## OEUFS

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| No 1 | 24c |
| No 2 | 20c à 21c |
| Strictement frais, choisis | 27c |
| Strictement frais, en boites en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines | 30c |

### Marche de Montréal

## BEURRE

| | | |
|---|---|---|
| Crèmerie, 1er choix | 26c | à 26½c |
| 2ème qualité | | 25c |
| Beurre de laiterie | 22½c | à 23½c |

## PEAUX VERTES

Très bonne demande.

| | | |
|---|---|---|
| Boeuf inspecté | | 13.50 |
| Veau | | 19.00 |
| Agneau, chaque | 0.30 | 0.35 |

## LEGUMES

| | | |
|---|---|---|
| Céleri, la douz. | 0.00 | 1.00 |
| Betteraves, le sac | 0.00 | 1.25 |
| Carottes, la poche | 0.00 | 2.50 |
| Oignons Egyptiens, crate | 0.00 | 2.50 |
| Navets, le sac | 0.00 | 2.50 |
| Panais, la poche | 0.00 | 1.00 |
| Patates, le sac de 90 lbs. | 0.00 | 0.70 |
| Persil, la doz. | 0.25 | 0.30 |
| 0.20 0.40 Poireaux, la douz. | | |
| Raifort, la lb | 0.40 | 0.45 |
| Salade de Montréal, doz. | 0.00 | 0.20 |
| Haricots verts, panier | 0.35 | 0.40 |
| Haricots jaunes, panier | 0.35 | 0 40 |

## FRUITS VERTS

| | | |
|---|---|---|
| Bananes, régime | 2.00 | 2.50 |
| Jumbo | 0.00 | 2.75 |
| Citrons Messine (300e) | 0.00 | 6.00 |
| Oranges Valence No 420 | 0.00 | 6.00 |
| Pommes, panier | 0.00 | 2.50 |

### Les fruits et légumes.

Renseignements fournis par MM. J. C. Houghton & Co., 1 Temple Court, Liverpool, juin 12, 1913.

Oranges, Valence. — La semaine que nous passons en revue ne comprend qu'une journée importante pour les ventes, les quantités offertes vendredi et lundi derniers ont été extrêmement faibles. Hier, cependant, il n'y avait pas moins de 17,480 caisses sur le marché, arrivées par le "Lugue" et le "Maria"; la condition des fruits était plutôt plus mauvaise qu'auparavant. Les prix étaient un peu plus élevés.

Naples. — Le premier chargement important s'est vendu hier et la demande a été considérable aux précédents prix.

Citrons, Sicile et Naples. — Une partie seulement de la cargaison du "Pontiac" était disponible mercredi, et bien que la demande continue à être bonne les prix ont fléchi de 2 s. à 3 s. à cause de la forte cargaison du navire et d'autres qui vont arriver tout prochainement.

Pommes. — Le marché est dépourvu de pommes, mais on en attend une arrivée par un vapeur venant de Tasmanie.

Tomates, Valence. — Approvisionnements plus abondants. La demande continue à être active.

Oignons, Valencia Barbosa. — Les résultats sont très désappointants pour les expéditeurs. Les oignons d'Egypte continuent à se vendre à peu près aux mêmes prix.

Pommes de terre, Valence. — Un petit chargement s'en est bien vendu, hier.

Les bananes des Canaries se vendent très facilement de 7/6 à 11/ le régime.

# Table Alphabétique des Annonces


Assurance Mont-Royal.... 33

Baker & Co. (Walter)..... 16
Banque de Montréal..... 36
Banque d'Hochelaga..... 36
Banque Nationale..... 36
Banque Molson..... 36
Banque Provinciale..... 36
Bélanger & Bélanger..... 35
Bowser, S F. & Co.. ..... 14
Bright Light Co .... ..... 35
British Colonial Fire Ass... 33
Brodie & Harvie..... 16

Canada Cement Co., Ltd... 31
Canada Starch Co. Ltd Couvert
Canada Life Assurance Co.. 33
Can. Shredded Wheat Co.. 6
Canadian Salt Co .... .... 7
Cane Wm. & Sons Co. Ltd.. 8
Charbonneau Elie..... 16
Church & Dwight... ..... 6
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33
Clark, Wm..... 17
Chapin Stephens..... 40
Connors, Bros..... 18
Cottam Bart.... ..... 34
Couillard Auguste.... .... 34

Dalton Adding Machine Co. 5
Desmarteau Alex..... 35
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co..... 43
Dunn Wm. H ..... Couvert

Ecole Commerciale Pratique 9
Esinhart & Evans..... 32

Federal Life Assurance Co. 32
Federated Trade Press.... 14
Fontaine Henri..... 34
Fortier Joseph..... 34

Gagnon, P.-A..... 34
Garand, Terroux & Cie.... 35
Gendron Mfg. Co..... 48
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18
Gillette Safety Rasor Co.. 47
Gonthier & Midgley . . 34
Grand Trunk Railway .. 8
Greening Wire Co ..... 42
Gunn, Langlois & Cie..... 5

Hamilton Cotton Co. ..... 39
H-O & Co..... 10
Hotel New Victoria,..... 34
Hutton Jas..... 40

International Stock Food Co. 14

Jonas & Co., Henri Couverture 2

Lacaille, Gendreau & Cie.. 16
Laporte, Martin & Cie, Limitée..... Couverture 3
La Prévoyance..... ..... 32
La Sauvegarde..... 32
Leslie & Co., A. C..... 40
Liverpool & London & Globe 32
Lufkin Rule Co..... 39

Marion & Marion..... 34
Martin-Senour ..... 44
Mathieu (Cie J. L.)..... 8
Matthews-Laing Co..... 7
Maxwell & Sons (David) .. 39
McArthur, A ..... ..... 40
Metropolitan Life Ins. Co.. 32
McGill Cutlery Co..... 42
McLaren & Co.(D.K.) .... 39
Montbriand, L. R..... 34
Montreal-Canada Ass. Co.. 33
Montreal Dairy Co..... 12
Mooney Biscuit Mfg. Co.. 16
Morrow Screw, Ltd,, The John..... 48
Mott, John P.. & Co..... 17

National Cash Register Co. 11
Nova Scotia Steel Co..... 36

O'Shea J. P ..... 40

Prêt Immobilier Limitée... 17
Prévoyants du Canada,(Les) 33
Prevost & Bédard..... 34

Quebec Steamship..... 36

Rich. & Ont. Nav. Co..... 34
Rolland & Fils, J. B..... 34

Smart Mfg. Co. (The Jas).. 39
Société des Eaux Purgatives Riga..... 17
Stanley Rule & Level..... 42
Steel Trough & Machine Co. 40
St. Lawrence Sugar Co.... 8
Sun Life of Canada..... 33
Swifts Canadian Co. ..... 7

Taylor Forbes Co. Ltd..... 45
Tippet & Co., A. P..... 7

Union Mutual..... ..... 33
United Shoe Machinery Co. Ltd..... 4
Upton & Co. (The T.) .... 16

Western Ass. Co..... 32
Wilks & Burnett..... 34



LES personnes qui achètent le Ciment "Canada" chez vous sont de celles dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme, est à n'en pas douter, un homme éclairé, progressif et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

## LE CIMENT CANADA

est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant le Ciment "Canada", vous pouvez attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront leur ciment de vous, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière.

## Canada Cement Company Limited

**Bureaux des ventes à**

**MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.**

**Commandez au bureau le plus proche de chez vous.**

**METROPOLITAN**

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-

(Compagnie à Fonds Social)

Actif.....$397,965,341.31
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ ..... $16,000,000.

Il y a plus de 532.000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN**

**ASSURANCE CO.**

INCORPOREE EN 1851

ACTIF, au-delà de - - $3,284,179.93

*Bureau Principal: TORONTO, Ont.*

Hon. Geo. A. Cox, Président.
W. R. Brock, Vice-Président.
W. B. Meikle, Gérant-Général.
C. C. Foster, Secrétaire.

**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
Robt. Bickerdike, Gérant

**THE FEDERAL LIFE**

**ASSURANCE CO.**

Bureau-Chef : Hamilton Can.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS RÉALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25 555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

Téléphone : Main 553

**ESINHART & EVANS**

**Courtiers d'Assurance**

Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires.

Agents principaux pour :

**The Scottish Union & National Ins. Co.**
d'Edinbourg.

**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
MONTREAL.

# Assurances

## UNE PROTECTION PARFAITE POUR LES ASSURES.

(Suite)

### La question du personnel.

M. Woodward a dit que l'intention des officiers de la Metropolitan était de garder la plupart des bureaux de la Union Life et de retenir les services de tous les employés de l'ancienne compagnie qui voudraient se joindre à la Metropolitan.

### Un excellent arrangement.

L'arbitre officiel, M. George Kappele, C.R., a déclaré que l'entente conclue était excellente et que les porteurs de polices avaient été complètement protégés.

M. C.-A. Masten, C.R., qui a adressé la requête pour la mise en liquidation de la compagnie, a déclaré qu'on ne pouvait trop insister sur le fait qu'aucun porteur de police ne perdrait un centin.

### Les efforts du ministre des finances.

Depuis que l'attention du gouvernement a été attirée sur les affaires de la Union Life, l'hon. W. T. White, ministre des finances, n'a cessé de faire des efforts pour sauvegarder les intérêts des porteurs de polices. A la suite de ces efforts, poursuivis pendant plusieurs mois, on a pû remédier à la situation et 150,000 porteurs de polices, au Canada, n'ont pas eu à encourir une perte sérieuse.

## LA PUBLICITE EN ASSURANCES.

D'après le "Petit Moniteur des Assurances".

J'ai toujours éprouvé un peu d'étonnement à rencontrer un directeur d'assurances ou un commerçant quelconque réfractaire à la publicité; j'ai ressenti un sentiment indéfinissable qui me les faisait regarder comme des gens arriérés.

Et, en effet, ne sont-ils pas arriérés, ceux qui osent, en plein XXe siècle, nier les bienfaits de la publicité?

Me plaçant au point de vue général (je ne causerai pas de "ma chapelle" en disant que la publicité du "Petit Moniteur" c'est de l'or), je prétends que la publicité est non pas utile, mais absolument nécessaire. C'est l'aliment par excellence des grandes maisons; c'est, pour les débutants, le biscuit des "jeunes chiens," qui les aidera puissamment à traverser la période critique.

Voyez nos grandes firmes commercia-

**ASSUREZ-VOUS**

**DANS**

**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses **Taux** sont aussi **avantageux** que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses **polices** sont plus **libérales** que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses **garanties** sont **supérieures** à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La **sagesse** et **l'expérience** de sa **direction** sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie **Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le **bénéfice des notres.**

**Siège Social : 7 Place d'Armes**

MONTREAL

1836

THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED

**Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal**
**DIRECTEURS**

Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.

J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**

**Assurance Fonds de Pension**

**CAPITAL AUTORISE $500,000**

**Achetez des Parts des Prévoyants !**

Parce que c'est un placement sans pareil ·

Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente;

Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.

**Bureau à Montréal :**
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**

**Bureau - Chef,**
**85, rue Dalhousie,**
**QUEBEC.**

les: affiches artistiques, publicité lumineuse, cinéma, annonces et articles dans les journaux, circulaires, étalages et même dans la façon d'emballer un produit au moment de l'expédition ou dans la façon de le présenter au public par l'intermédiaire, l'art de la publicité se manifeste. Ne doit-il pas en être de même dans nos compagnies d'assurances où la concurrence est si forte?

Je répondrais victorieusement aux adversaires de la publicité, en citant des noms de compagnies étrangères qui, dans notre petit pays, font un chiffre d'affaires que beaucoup de nos compagnies nationales, réfractaires au progrès, sont impuissantes à atteindre.

Certains sont trop confiants dans la puissance de leur compagnie; d'autres, et toujours ceux qui en ont le plus besoin, sont des adversaires absolus de la publicité.

"Ma publicité, me disait un directeur d'assurances dernièrement, consiste à bien régler mes sinistres et à un taux élevé."

Je doute que ce soit là le bon moyen, car, enfin, il faut bien admettre que tous les bons assureurs ont le souci de régler leurs sinistres comme les polices les y obligent! Tout au plus ce raisonnement serait-il valable pour une mutuelle.

(A suivre)


**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

**COMPAGNIE MONTREAL - CANADA**

**D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE**

**Fondée en 1859**

**Téléphone Bell Main 5381**

| | | |
|---|---|---|
| Actif | | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | | $344,126.76 |

**Bureau - Chef :**

No Rue St - Jacques, MONTREAL.

**Ferd. Pagé, Gérant Provincial**

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie)

**Bureaux: 74 rue Notre-Dame Ouest**

Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RÔDOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLEMENT, Jr. Gérant-Général

Une Police dans la

**CANADA LIFE**

Devient une source de revenu.

**Police No. 35,407 Montant $5,000**

**Age d'admission 35.**

**Vie 20 versements Date, 30 avril 1884**

| | | |
|---|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. | |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | | 198.00 |
| | $3,140.00 | $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**

**Bureau-Chef - TORONTO, Ont**

**La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE**

Contre l'incendie

**Actif excédant - - $550,000.00**

DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.

***Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe***

**Sun Life of Canada**

| | |
|---|---|
| Actif | $ 49,605,616.49 |
| Assurances en vigueur | 182,732,420.00 |

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Assurez vos Glaces Immédiatement dans

**La Prevoyance**

**Capital $500,000.00**

Aussi :—Accidents, Maladies, Vol, Garantie de Fidelité, Garantie de contrats. Responsabilité Patronale.

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**

Bureau Chef

**160 rue St-Jacques, - Montréal**

Tel. Main **1626**

# BRITISH COLONIAL

## FIRE INSURANCE COMPANY

**EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.**

*CAPITAL AUTORISE,* **$2,000,000** *CAPITAL SOUSCRIT,* **$1,000,000**

**Agents demandés pour les districts non représentés.**

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le **Guide de l'Inventeur** qui sera envoyé gratis.
**MARION & MARION**, 3?4 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
**Fabricant-Papetier**
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesdreur,
230 Rue St-André Montréa

**RICH. & ONT. NAV. CO.**
"DE NIAGARA A LA MER"
**Excursions de Vacances**

Quand vous ferez vos projets de voyage pendant les vacances cette année, n'oubliez pas une excursion à bord d un de nos magnifiques vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel de premier ordre.

Excursions à Niagara Falls, les Mille Iles, Québec historique et la superbe Riviere Saguenay.

Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.

*Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à*

**H. FOSTER CHAFFEE,**
GERANT DES PASSAGERS,
MONTREAL

**D. OLIVIER,**
AGENT DES BILLETS EN VILLE,
MONTREAL

Les clients apprécient un paquet bien enveloppé. C'est aussi vrai pour le citadin qui rapporte les marchandises chez lui, que pour le fermier qui les met au fond de sa charrette.

# Renseignements Commerciaux

## ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE TROIS-RIVIERES DURANT LA SEMAINE TERMINEE LE 19 JUILLET 1919.

### Ventes.

Mme Vve Alfred Bellemare à Chs. Ed. Bellemare, Yamachiche; Ludger Désilets à Siméon Cloutier, Trois-Rivières; Oza Milot à Trefflé Milot, St-Etienne; Shaw. Water & Power Co. à Belgo Can. Pulp & Paper Co., Shawinigan Falls; Joseph Lemay à Edmond Fréchette, Trois-Rivières; J. Nap. Bernaquez à Dame Jos. Baillargeon, Trois-Rivières.

### Obligations.

Oscar Mandeville à Adjutor Pouliot, Shawinigan Falls; Alfred Doyon à Amédée Doyon, Grand'Mère; Francis Rousseau à M. Majorique St-Cyr, Grand'Mère; Vve François Despins à J. C. Avila Ricard, Grand'Mère; Joseph Gélinas à Majorique St-Cyr, Grand'Mère; Loggie Turner à J. Alfred Gagnon, Grand'Mère; Dame J. H. Desroche à Joseph Trussard, Grand'Mère; Paul Ouellette à Adolphe Garneau, Trois-Rivières.

### Mariages.

Joseph Lamarche à Florette Genneville, Trois-Rivières; Edouard Coulombe à Caroline Gagnon, Grand'Mère; Fidèle Lambert à Alida Boisvert, Trois-Rivières.

### Transport.

Oscar Mandeville à Adjutor Pouliot, Shawinigan Falls.

### Jugements.

Joseph Doucette vs Eug. Ouellet, Trois-Rivières, $21.00; A. Laurin & Cie vs Jos. G. Labarre, Trois-Rivières, $15; P. J. Héroux vs Jos. G. Labarre, Trois-Rivières, $20.90; Lucien Massicotte vs Geo. Robichaud, Trois-Rivières, $16.00; Chs Godon vs Donat Alarie, Trois-Rivières, $4.50; J. Richer & Cie vs J. E. Désilets, Trois-Rivières, $40.94; O. S. Lafrance vs D. Douglas, Montréal, $43.12; Belgo Pulp and Paper Co. vs Joseph Lévesque, Baie Shawinigan, $31.95; Trefflé Marcotte vs Albertine Pratte, Ste-Flore, $44; A. Laurin & Cie vs Nap. Lord, Trois-Rivières, $35.00; Uld. Carignan vs Ths Lamy, Cap Madeleine, $10.49; Frank Blais vs Adélard Massicotte, St-Sévérin, $25.20.

# Ventes par les Shérifs

DU 26 JUILLET AU 1er AOUT.
District de Beauce.
Malvina Brousseau vs Alphonse Mar-

GEO. GONTHIER, Licencié Institut Comptable — H. E. MIDGLEY, Comptable Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519 — Adresse télégraphique "Gontley"

**LIVRES POUR LES DISTRIBUTIONS DE PRIX 1913**

Nous avons l'honneur d'annoncer que nous venons de recevoir un Nouvel Assortiment de **Livres** pour la **Distribution des Prix.** Cette dernière importation offre un ensemble complet d'ouvrages capable de répondre aux besoins de toutes les conditions de l'Enfance et de la Jeunesse Chrétienne. Nos séries sont de tout formats, depuis l'in-18 jusqu'au grand in-8, et sont toutes revêtues de la haute approbation des communautés ecclésiastiques.

**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 332 à 239 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de Commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. — Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 MONTREAL

EUGENE PREVOST — RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 MONTREAL.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, • MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

**ECLAIREZ**

Votre maison avec le merveilleux White Flame Burner. Ce bruleur donne a vos vieilles lampes et lanternes une lumière blanche, brillante et douce à la fois, et supérieure à celle du gaz et de l'électricité. Sa lumière épargne la vue et rend la lecture et la couture agréables Pas de Manteaux à Briser. Fiable et économique. Satisfaction garantie. Fait les délices de tous ceux qui l'emploient. Echantillon Complet Par la Poste à toute adresse, 35c ou 3 pour $1.00. Argent remboursé si non satisfait. Commandes par la Poste Expédiées Promptement. Priz Spéciaux en gros aux Marchands et Agents.
Bright Light Co, Merrickville, Ontario

tin.

La moitié nord du lot No 28 du 9ième rang de Shenley nord-est, avec en outre la maison construite sur la moitié sud du dit lot, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Honoré de Shenley, le 29 juillet 1913, à 10 heures a.m.

### District de Kamouraska.

H. Dextrateur vs Octave Michaud.

Le lot de terre No 5 du 6ième rang dans le Canton Hocquart, avec les bâtisses dessus construites, situé dans la paroisse de St-Hubert, à charge de rembourser à Dosithée Bérubé la somme de $150 pour exercer le réméré de la dite propriété vendue par Octave Michaud, le présent défendeur, à Dosithée Bérubé, de Fraserville, par acte passé devant Mtre Foisy, notaire public, le 12 mai 1911; le dit réméré devant être exercé d'ici au 12 mai 1914.

Vente à la porte de l'église de St-Hubert, le 30 juillet 1913, à 11 hrs a.m.

### District de Montréal.

Auguste Denis vs Dame Théonille Sauvé.

Une terre connue et désignée sur le plan et dans le livre de renvoi officiels de la paroisse de St-Lazare, dans le comté de Vaudreuil, sous le numéro 111, avec une maison, granges et autres bâtisses.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Lazare, le 31 juillet 1913, à 11 hrs a.m.

### District de St-François.

Joseph Napoléon Beaudry vs Télesphore Lemay.

1° Cette partie du lot No 1810 d'après le plan cadastral et livre de renvoi officiels pour le village de Mégantic, avec bâtisses dessus construites.

2° Les lots de terre composant une ferme et étant les lots Nos 1390, 1391, 1392, 1393, 1394, 1395, 1396 d'après les plan cadastral et livre de renvoi officiels du dit village de Mégantic, avec améliorations.

3° Les lots No 2188 et la partie nord-est des lots 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301 et un autre bloc faisant partie du lot No 2330 et mieux connu et désigné sur un plan de subdivision fait par J. O. C. Mignault, comme étant les lots numéros 2330-27, 2330-28, 2330-29, 2330-30, 2330-31, 2330-32, le tout d'après les plan cadastral et livre de renvoi officiels pour le dit village de Mégantic, avec bâtisses construites.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Agnès de Mégantic, le 29 juillet 1913, à 10 hrs a.m.

## OCCASIONS D'AFFAIRES.

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaitre le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12,299. Farine, pommes canadiennes fraiches et séchées au soleil. — Une maison d'Amsterdam désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens. Meilleures références de banques de Londres, Amsterdam et Rotterdam.

12,300. Pommes évaporées et séchées, autres articles de consommation. — Une maison de Rotterdam est prête à accepter l'agence pour une maison canadienne de premier ordre.

12,301. Cuir de harnais et sangles. — Une maison de Terreneuve demande des adresses de manufacturiers canadiens de cuir pour harnais et pour sangles.

12,302. Dormants. — Une maison de Liverpool est prête à acheter des dormants de voies ferrées, et aimerait à entrer en relations avec des manufacturiers canadiens.

12,303. Pommes. — Une maison d'une contrée du nord désire entrer en correspondance avec des expéditeurs canadiens de pommes.

12,304. Jeux de cartes. — Un manufacturier de cartes à jouer, de Londres, désire s'arranger pour la vente de ces cartes au Canada.

12,305. Agents. — Une manufacture de Londres fabriquant de la soupe concentrée sous forme de tablettes, cherche à connaitre des agents convenables, résidant au Canada.

12,306. Grains, semences et tourteaux. — Une maison très avantageusement connue, de Rotterdam, désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens des articles ci-dessus.

12,307. Grains et semences.—Une maison bien connue, d'Amsterdam, désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

12,308. On désire des agences canadiennes. — Une maison d'Amsterdam représentant déjà des maisons au Canada désire obtenir des agences pour des matériaux de construction à condition que cela ne nuise pas à ses engagements actuels. Détails sur demande.

12,309. Pommes sèches et évaporées.— Une maison de Rotterdam est préparée à acheter d'une maison canadienne fiable.

12,310. Tuiles et ciment de Portland.— Une maison d'Amsterdam est prête à coter des prix pour les importateurs canadiens.

12,311. Son, tourteaux et pommes desséchées. — Une maison de Rotterdam est prête à accepter des agences pour les articles ci-dessus. Bonnes références données.

12,312. Présure.—Une maison de Londres cherche à connaitre les noms de manufacturiers de fromage du Canada prêts à importer des approvisionnements de présure.

12,313. Agents en Irlande. — Un agent de Dublin désirerait être mis en relations avec des exportateurs canadiens demandant des agents en Irlande.

12,314. Matériel pour touches de pianoforte. — Un manufacturier de touches de pianoforte de Londres désire acheter du matériel de maison, du Canada, travaillant le bois.

12,315. Agent d'achat à Londres.—Une maison de Londres, d'une grande expérience, est en mesure d'agir comme agent d'achat pour des maisons ou des marchands du Canada, surtout, pour des maisons s'occupant d'électricité et d'engins en général. Peut aussi représenter des maisons de quincaillerie.

12,316. Manches. — Un agent de Glasgow est prêt à représenter des manufacturiers canadiens de tous genres de manches en bois.

12,317. Fourrures. — Une maison de Glasgow demande à être mise en rapports avec des exportateurs canadiens de peaux brutes.

12,318. Huiles. — Une maison d'Aberdeen voudrait entrer en relations avec des exportateurs d'huiles.

12,319. Huiles. — Une maison d'Ecosse cherche à avoir des cotes et échantillons d'huiles canadiennes.

12,320. Pommes séchées en barils, pommes évaporées en boites et déchets de pommes. — Une maison de Rotterdam est prête à jouer le rôle d'agent pour une maison d'exportation canadienne de pommes séchées et évaporées et à acheter des déchets directement en fortes quantités.

12,321. Une maison de Londres désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens, fiables, de pommes et autres fruits qu'elle désire faire exporter directement du Canada au Sud-Africain, pour un de ses clients de Cape Town qui achète par son intermédiaire. On désire des prix c.i.f. au Cap.

12,322. Fragments de métal. — Un métallurgiste de Londres est prêt à acheter toutes sortes de déchets de métal.

12,323. Excelsior. — Un manufacturier de meubles de Terreneuve cherche à être mis en relations avec des manufacturiers canadiens d'excelsior.

12,324. Bois de construction et billes de bois dur et mou. — Une grande maison d'importation de Dusseldorf, Allemagne, cherche à entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

(A suivre à la page 48.)

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé.....$16,000,000.00**
**Fonds de Réserve..... 16,000,000.00**
**Profits non Partagés..... 802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D. Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de l Province d'Ontaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Outario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street. Chicago, Spokane,

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique, Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | |
|---|---|
| **Capital** | **$2,000,000** |
| **Réserve** | **1,400,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

**RUE BOUDREAU,**

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

INCORPOREE EN 1855

**Bureau Principal, MONTREAL.**

| | |
|---|---|
| **CAPITAL PAYÉ** | **$4,700,000** |
| **FONDS DE RÉSERVE** | **4,700,000** |

**JAMES ELLIOT, Gérant-Général**

**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :**

| | | |
|---|---|---|
| Arthabasha | Rue Sainte-Catherine | Richmond |
| Bedford | Avenues du Parc | Roberval |
| Cowansville | et Georges-Emile | Sorel |
| Chicoutimi | Maisonneuve— | Saint-Césaire |
| Drummondville | Market and Harbour- | Sainte-Flavie Station |
| Fraserville et Rivière | Côte des Neiges— | Saint-Ours, Qué. |
| du Loup Station | Côte St-Paul | Saiate-Thérèse de |
| Knowlton | Boulevard St-Laurent | Blainville |
| Lachine Locks | Saint-Henri— | Victoriaville |
| Montréal-Rue St- | Pierreville | Ville St-Pierre |
| Jacques | Québec | Waterloo |
| | | Berlin, Ont. |

**85 Succursales dans tout le Canada.**

**Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres circulaires pour voyageurs.**

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 $1,588,868.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie, Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien, Vice-Président : M, W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley, Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L J.O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs :** Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**58 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Bruaswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.**

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 31 juillet, 14 et 28 août à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

**DE QUEBEC A NEW-YORK**

Par la fameuse rivière Saguenay en faisant escale à Gaspé, Charlottetown et Halifax. Vapeur "Trinidad" 2600 tonnes, quitte Québec à 8 hrs p. m. le 25 de juillet, le 8 et le 22 d'août.

**ALLEZ AUX BERMUDES**

**Le Steamer "Bermudian,"** à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement, quitte New-York à 11 hrs a m. les 30 Juillet, 9 20 hrs. le 30 août et tous les 21 jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

**Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.**

**ANTILLES**

**Le nouveau steamer "Guiana"** et autres steamers, quittent New-York les 26 Juillet, 3 et 23 août, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade, Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St-Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste-Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G. Brock & Co., 221 rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000 Capital payé $4,000,000**
**Réserve 3.000,000 Total de l'Actif au-delà de $30 000,000**

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillancourt, Président; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J M. Wilson Col. C. A. Smart, A A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Asssistant-Gérant; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| (coin St-Denis) | St-Edouard | Quartier Emard |
| Ave. Mont-Royal | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest, |
| (Coin de Lanaudière) | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Rue Ste-Catherine, Est | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| RueSte-Catherine, centre | Villeray | Quartier St-Denis |
| Hochelaga | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| Longue Pointe | Viauville (près Montréal | Outremont |
| Maisonneuve | | |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jacques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan, P.Q. |
| Fournier, Ont. | Québec, P. Q. | St-Jerome, P. Q |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q | St-Lambert, P Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P. Q. | St-Pierre Man. |
| Lachine, P. Q. | Sherbrooke, P. Q. | St-Valérien de |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Shefford, P. Q. |
| L'Assomption, P. Q. | Ste-Geneviève de | Trois-Rivières, P Q. |
| Longueuil, P. Q. | Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Louiseville, P.Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| | | Winnipeg, Man, |

Emet des Lettres de Crédit Circulaires ponr les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète des traites sur les pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE.

### Calendrier financier.

Jeudi, 31 juillet. — Dividende trimestriel payable:—

Action. — Carriage Factories, priv.

Vendredi, 1er août. — Dividendes trimestriels payables:

Actions. — Acadia Loan Corp.; Dom. Steel Corp., priv.; Internat. Coal & Coke Co.; Mexico Tramways Co.; North Atlan. Fisheries, priv.; Nova Scotia Under. co., priv.; Penman's, Ltd., priv.; Russell M. C. Co., com. et priv.; Steel Co. of Can., priv.

Banques. — Banque Nationale; Imperial Bank of Can.; Standard Bank of Canada.

Dividendes semestriels payables:—

Obligations. — Canada Bread Co.; Can. Paper Co., 2ième hypothèque; Mexican L. & P. Co.; Monterey Ry., L. & P. Co.; Wayagamack Pulp & Pr. Co.

Actions. — Minard's Liniment; Mount Royal Ass. Co.

### Le rapport de nos banques.

Le rapport des banques canadiennes pour le mois de juin, rapport qui vient d'être publié par le département de la finance, accuse une diminution considérable des dépôts d'épargne et de prêts courants. La diminution relative au mois de mai se monte à $7,826,634 pour les dépôts d'épargne, ce qui représente une baisse de près de dix millions par rapport aux dépôts faits à la fin du mois de juin, de l'an dernier. Les dépôts à demande sont en baisse de $1,369,714 pour le mois en question.

Le rapport des banques signale aussi des diminutions des prêts à demande au Canada et à l'étranger. Pendant les douze mois sous revue, le capital des banques s'est augmenté de $3,602,350, et la réserve de ces banques s'est accrue de $7,701,375.

Au 30 juin, les prêts à demande au Canada s'élevaient à $68,642,377 en diminution, par rapport au mois de mai, de $1,340,163. Les prêts à demande à l'étranger étaient de $96,363,520, en diminution de $6,787,689. Les prêts courants au Canada étaient de $899,260,000, mais de $36,894,681 à l'étranger, en diminution de $797,105. Le montant des dépôts à demande n'était que de $362,769,928, en baisse de $1,389,714. La circulation des banques était de $105,697,629, en augmentation de $2,699,693.

* * *

Pendant la dernière semaine de juillet, les recettes du Duluth-Superior se sont élevées à $25,406, en augmentation de $3,381, soit de 15.4 pour cent. Depuis le commencement de l'année jusqu'à date, les recettes ont augmenté de 9.2 pour cent. On se rappellera qu'en raison d'une grève de longue durée, les recettes de la compagnie ont été affectées à tel point que les directeurs se sont vus obligés, il y a peu de temps, de réduire les taux du dividende de 5 pour cent à 4 pour cent.

* * *

Les recettes du Canadian Northern Railway, pendant la deuxième semaine de juillet, s'élèvent à $460,500: elles sont en augmentation de $17,800 sur celles de la période correspondante de l'an dernier. Cela porte à $58,600 l'accroissement des recettes du Canadian Northern pour les deux premières semaines de l'exercice fiscal actuel.

* * *

On mande de Londres:

La compagnie de chemin de fer du Grand Trunk est sur le point de faire une nouvelle émission, au montant de $1,500,000 de billets à 5 pour cent, pour son outillage; ces billets émis à 98, seront remboursables en cinq ans.

On ne sait pas, aux bureaux du Grand Trunk, à Montréal, si tout est arrangé pour cette émission, mais l'on pense que les directeurs de la compagnie à Londres ont mis en vente ces billets sur le marché. Le rendement de cette vente est destiné à couvrir les frais d'une forte augmentation du matériel roulant et d'un autre outillage, pour lesquels des commandes ont été données.

* * *

Le bureau de direction de la Banque Canadienne du Commerce vient de déclarer son dividende ordinaire de 10 pour cent par an, soit de 2½ pour cent pour le trimestre prenant fin le 31 août 1913; ce dividende sera payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 16 août. Les livres de transfert ne seront pas fermés.

### Les succursales de nos banques.

Pendant le mois de juin, 22 succursales de nos banques à charte ont été ouvertes: 10 ont été fermées; ce qui donne un gain net, pour le mois, de 12; le total des succursales est de 2,992. Des nouvelles succursales, il y en a sept dans la province de Québec, cinq dans l'Alberta, quatre dans la Saskatchewan, trois dans l'Ontario, une dans chacune des provinces du Nouveau-Brunswick, de la Colombie Anglaise et du Manitoba. Voici comment se répartissaient les succursales au 30 juin:

| | |
|---|---|
| Au Canada | 2,912 |
| Ontario | 1,107 |
| Québec | 514 |
| Nouvelle-Ecosse | 108 |
| Nouveau-Brunswick | 75 |
| Ile du Prince Edouard | 12 |
| Manitoba | 205 |
| Alberta | 261 |
| Saskatchewan | 383 |
| Colombie Anglaise | 244 |
| Yukon | 3 |
| Terreneuve | 15 |
| Ailleurs | 65 |
| Total | 2,992 |

* * *

La nouvelle que l'émission de $3,450,000 de la ville de Winnipeg a été couverte a été accueillie avec une grande satisfaction. La ville sera en mesure de faire face à toutes ses obligations, et l'ère de ses difficultés financières peut être considérée comme terminée.

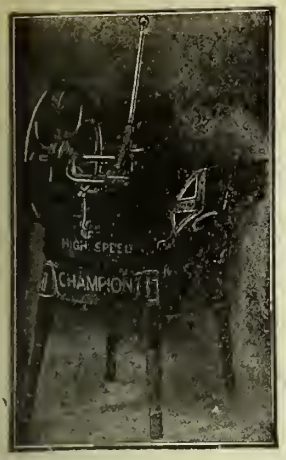
Le fait que l'émission a été faite à 97, porte le rendement de l'obligation à 4.88. Winnipeg a placé son emprunt dans des conditions beaucoup plus avantageuses que plusieurs villes canadiennes dont la plupart ces derniers temps, n'ont même pu placer une émission.

* * *

La Banque Provinciale vient d'ouvrir une nouvelle succursale au No 1022 rue Ste-Catherine Est, angle de la rue Dorion.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Au 15 juillet | Au 22 juillet |
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 227 | 225 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | ..... | 125 |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 254½ | 254 |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 193 | 195 |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 134 | 134 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | ..... | 185 |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | .... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | 137 | ..... |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 202½ | 202¼ |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 214½ | 215 |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | 153 | 152 |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | 202⅛ |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 213⅞ | 218¼ |
| Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 122 | 124 |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 66 | 67⅞ |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | 89 | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | 69 | ..... |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | ..... | 69 |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 52 | 54 |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 10½ | 11 |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | .... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 85¼ | 86¼ |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 135 | 137¼ |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 101¾ | 103½ |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 185 | ..... |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Fonndry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 62½ | 60¼ |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | 26½ | 27¼ |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 89⅜ | 90 |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 41 | 40 |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 42⅞ | 43¼ |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 76½ | 79 |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100.00 | 8% | 121½ | 122 |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | 52 | ..... |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | 98 | 100 |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 71 | 73 |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 107 | 107 |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | 112 | ..... |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | ..... | 49 |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | ..... |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 139 | 140 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 66¼ | ..... |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 203 | 207½ |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 140 | 139 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 149 | 152½ |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 102⅝ | 105½ |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | ex-div. 119½ | 121 |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 3.16 | ..... |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |




LA LAVEUSE RAPIDE LA PLUS FACILE A ACTIONNER EST LA

## Laveuse "Champion" à haute vitesse

DE MAXWELL

Elle peut être actionnée par un levier à main ou par une roue à manivelle, ajustée à l'arbre de couche horizontal. La cuve est faite de Cyprès Rouge, bois qui dure toute la vie.

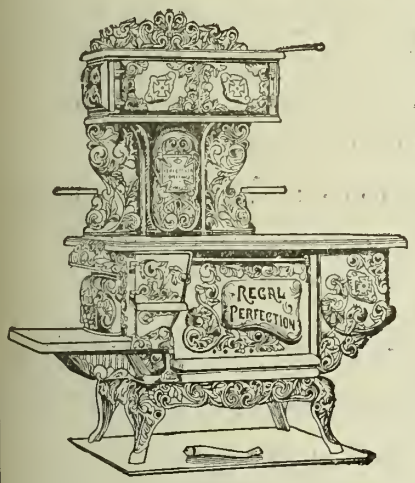
Le système à extension, pour fixer la tordeuse permet d'ouvrir presque entièrement le dessus. Etagère fournie en plus si on le désire.

La laveuse "CHAMPION" a prouvé qu'elle se vendait bien. Demandez les prix et autres détails.

**DAVID MAXWELL & SONS St. Marys, Ontario.**

AGENCE A MONTREAL, 446-448 RUE ST-PAUL.

## Le Poèle 'REGAL'




est garanti cuire également et parfaitement. Nous n'hésitons pas à dire, que ce poèle est parfait sous tous les rapports. Il vous sera profitable d'en avoir un échantillon en magasin. Si vous ne tenez pas les poèles, mais en avez besoin pour votre propre usage, nous vous en vendrons un à bas prix, pourvu que personne ne vende nos poèles dans votre ville.

**The James Smart Mfg. Co.**

LIMITED

BROCKVILLE, - - Ontario.

## Achetez le meilleur.

**Corde pour Châssis, marque "Hercules"**
**Corde de Coton, marque "Star"**
**Articles de Vêtements, en Coton,**
**Ficelle de coton, 3 et 4 fils**

En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

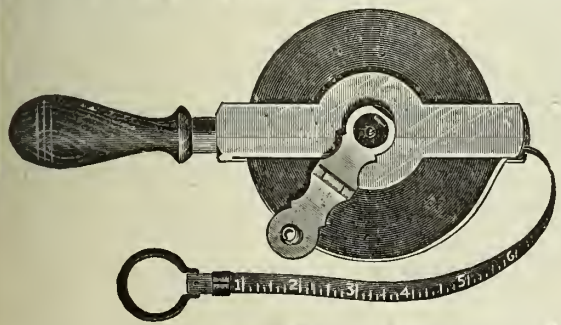
**The Hamilton Cotton Co.**

HMILTO, Ont.

## Courroies Spéciales

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren,
Limited
351, rue St-Jacques,
MONTREAL.
Tél. Main 4904-4905 et 7218



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

REGLES ET GALLONS DE MESURE

**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR ONT.**

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

Importateurs de

Glaces Epaisses

VERRE A VITRES,

VERRE CATHEDRALE uni et gravé,

VERRE BRUT (cast)

Rayé,

Armé,

etc.

J. P. O'SHEA & Cie.

Manufacturiers de MIRROIRS, VITRES PLOMBEES, VITRES ORNEMENTEES, GLACES BISEAUTEES, DESSUS DE MEUBLES, etc.

Tel. Bell, EST 430 et 3751

COIN PERREAULT & STE-AGATHE, MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"!

Le type du genre depuis un demi-siècle

Jamais égalées comme qualité.

CANADA

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 plts
Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser
Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer
Papier d'Emballage Brun et Manille.

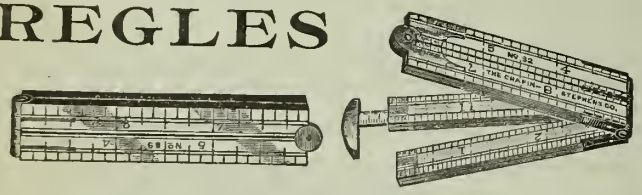
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE McGILL, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan
Moulin papier, Joliette, Qué.

REGLES



Plus de 200 Styles.

La meilleure qualité.

THE CHAPIN-STEPHENS CO.

UNION FACTORY

PINE MEADOW, CONN., E. U. A.

SMITH HDWE. CO., LTD. Agts., MONTREAL, CANADA.

Un bon vendeur pendant toute l'année!!

est à votre portée. Saisissez cette occasion d'emmagasiner

Le Cabinet Hygiénique "Tweed"

Cela vous donnera des résultats surprenants.

Fond et dessus en acier galvanisé du calibre 20; très solide, de bonne durée, attrayant, garanti absolument hygiénique et donner satisfaction à quiconque s'en sert ou argent rendu. Le seul cabinet avec couvercle se fermant en dedans

Des procédés tout nouveaux et une machinerie spéciale nous permettent de fabriquer ces cabinets de qualité supérieure à un prix très réduit.

Nous vous aiderons à commencer vos affaires en vous envoyant des circulaires, des arguments, des instructions complètes et une vignette pour publicité locale.

Grand assortiment disponible; nous pouvons expédier rapidement. Songez à profiter des affaires d'automne.

Ecrivez pour avoir un Catalogue.

STEEL TROUGH AND MACHINE CO., LIMITED.

TWEED - - - ONTARIO

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Prière de toujours demander notre

COUTELLERIE,

en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.

REGISTERED TRADE MARK

GRANTED 1682

Seuls Agents pour le Canada:

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## A PROPOS DU JOURNAL COMMERCIAL.

(Suite.)

**C'est là une des plus grandes nécessités de la vie commerciale contemporaine. — Ce qu'il est, ce qu'il fait et comment il faut s'en servir.**

Chaque fois qu'on a conçu un nouveau plan pour améliorer les méthodes de production ou de direction des affaires, la meillcure manière d'en connaitre d'une façon claire et complète tous les détails, c'est de lire les pages, consacrées au genre d'affaires intéressé, dans le journal commercial. Ce plan y sera, vous y pouvez compter. De plus, quand quelqu'un découvre qu'il a un meilleur système pour compter le coût de la marchandise ou une meilleure méthode pour emmagasiner du matériel que celles qu'on a mis jusque-là en pratique dans sa profession, il est bien probable qu'il le fera savoir aux journaux commerciaux tôt ou tard, directement ou indirectement.

Ceci nous conduit à faire la remarque suivante: c'est que les hommes qui sont en tête de toute branche de commerce ou d'industrie sont ceux-là justement qui lisent le plus assidument et avec le plus d'attention leurs journaux commerciaux. Dans le journal commercial, quand on arrive à une condition idéale, comme c'est souvent le cas, les gens qui exercent la même profession mettent en commun ce qu'ils ont appris en faisant des affaires, de telle sorte qu'on arrive à établir et à classifier des faits sur lesquels tout le monde peut compter pour développer comme il convient son commerce.

Si le journal commercial est un journal à nouvelles, il a des correspondants dans les principales villes qui donnent un compte-rendu exact et auquel on peut se fier sans aucune crainte, des conditions du marché juste quelques heures avant que le journal ne soit publié.

Le journal commercial typique, de nos jours, a surtout un caractère instructif, et tient plus du magazine que du journal.

Quel que soit le plan adopté, le journal commercial du 2ème siècle a un rôle à jouer et il le joue. Il a quelque chose d'important à dire à ses lecteurs et il le dit d'habitude d'une manière intéressante et persuasive. Il a le ton familicr, le vocabulaire de l'homme d'affaires chez qui il parvient; il est au courant de ses idées. Il est composé spécialement pour le genre d'affaires dont il traite et par suite possède une valeur qu'aucune publication d'un caractère général ne pourra jamais espérer attèindre.

En raison du fait que le journal commercial parvient dans une classe soigneusement choisie, c'est un médium de publicité remarquablement productif.

## LA QUESTION DES DEBITEURS.

Quand vous écrivez à un débiteur, faites allusion à plusieurs reprises à l'engagement qu'il a pris envers vous de payer et à toutes les promesses qu'il vous a faites depuis ce temps. Signalez-lui le nombre et les dates des lettres que vous lui avez envoyées. Prouvez-lui que vous êtes renseigné, que vous connaissez jusqu'au moindre détail et que le règlement de son compte est une question vitale pour vous, que vous ne la négligerez pas. En écrivant ces lettres, il est certain que vous verrez de quelle importance il est de tenir en bon ordre votre grand-livre.

L'employé chargé de faire les perceptions devrait être au courant de toute la correspondance qui a trait à ces perceptions; cette correspondance devrait être mise en filières ou placée dans des livres spécialement consacrés à cela; il ne faut pas la mêler avec la correspondance générale du magasin, où il sera bien plus difficile de la trouver quand on en aura besoin. Le percepteur devrait tenir un état régulier de toutes les visites qu'il fait à un débiteur, de chaque versement qui lui est fait, de chaque promesse, des plaintes de toute nature et de tout nouveau rendez-vous.

Ces rendez-vous, il devrait les noter sur un calepin de façon à ce qu'il puisse avoir un moyen de s'en souvenir sans perdre de temps et juste au moment propice.

Le percepteur devrait connaître en tout temps quelle est la balance de tous les comptes qu'on l'a chargé de percevoir. Pour que les résultats soient encore plus sûrs, c'est une bonne chose de faire partie d'une association de gens d'affaires dont le but est de contrôler le crédit dans votre ville; coopérez avec les membres de cette association. S'il n'existe pas dans votre ville d'association de ce genre, alors un homme possédant un bon crédit devrait user de son influence auprès d'une bonne douzaine de marchands pour qu'ils s'en reposent sur lui du soin de leur fournir des renseignements au sujet de la situation financière de leurs clients. Il est très facile pour chacun de ces marchands de faire dresser une liste de ces clients, d'indiquer combien chacun d'eux doit en moyenne et avec quelle promptitude ils règlent leurs comptes. En compilant une douzaine de listes de ce genre vous pouvez vous former une idée exacte au sujet de la situation financière de presque toutes les personnes habitant dans votre localité.

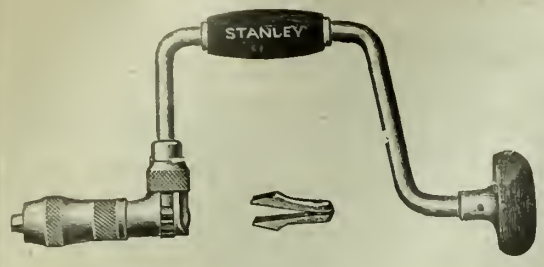
De plus, tout client qui saura que vous pouvez signaler tout retard de sa part aux autres marchands de la localité que vous habitez songera davantage à payer régulièrement ce qu'il doit.

En réglant des comptes avec des particuliers, il vaut mieux éviter de consulter des notes, car ces notes ne font que permettre à certains débiteurs de se protéger contre un système persistant de perception.

## UN RETARD TRES PREJUDICIABLE.

Tous ceux qui ont besoin de verres à vitres en notre pays souffrent beaucoup du retard qu'il y a eu cette année dans l'envoi des verres à vitres par le port d'Anvers; la compagnie du Pacifique, qui est la seule de notre pays qui ait des bateaux faisant le service d'Anvers au Canada, aime mieux embarquer des émigrés et de grosses pièces d'acier que des verres à vitres. La compagnie prétend qu'elle va avoir à sa dsiposition un vapeur spécial, provenant de l'Afrique du Sud, et que la cargaison de ce navire se composera surtout de verres à vitres. Bien des clients habituels des marchands de ferronnerie en gros manquent de verres à vitres en ce moment et se plaignent auprès des marchands de gros qui n'en peuvent mais, car ils comptaient sur des arrivages au milieu du mois de mai, comme l'an dernier. Le vapeur dont parle la compagnie doit arriver, dit-elle, vers le 10 ou le 12 de ce mois. Il y a donc là un retard de deux mois qui a fait beaucoup de tort tant aux constructeurs qu'aux marchands de ferronnerie en gros.

# Stanley Tools




Il y a quelques semaines, nous avons illustré les Vilebrequins à Rochet Isolé de Stanley et pour un Vilebrequin de haute marque et bien fini, il ne peut être égalé. Toutefois, nous considérons que, pour compléter votre stock, vous devez aussi tenir quelques Vilebrequins à Rochet qui puissent se vendre à bon marché. Les Vilebrequins à Rochet " VICTOR, " de Stanley, représentés ci-contre, sont désignés pour rencontrer une telle demande et, quant à leurs qualités comme travailleurs, comme force, dessin et bon fini nous les recommandons comme la meilleure valeur qui soit sur le marché. Ils sont très bien décrits dans notre catalogue. En désirez-vous un ?

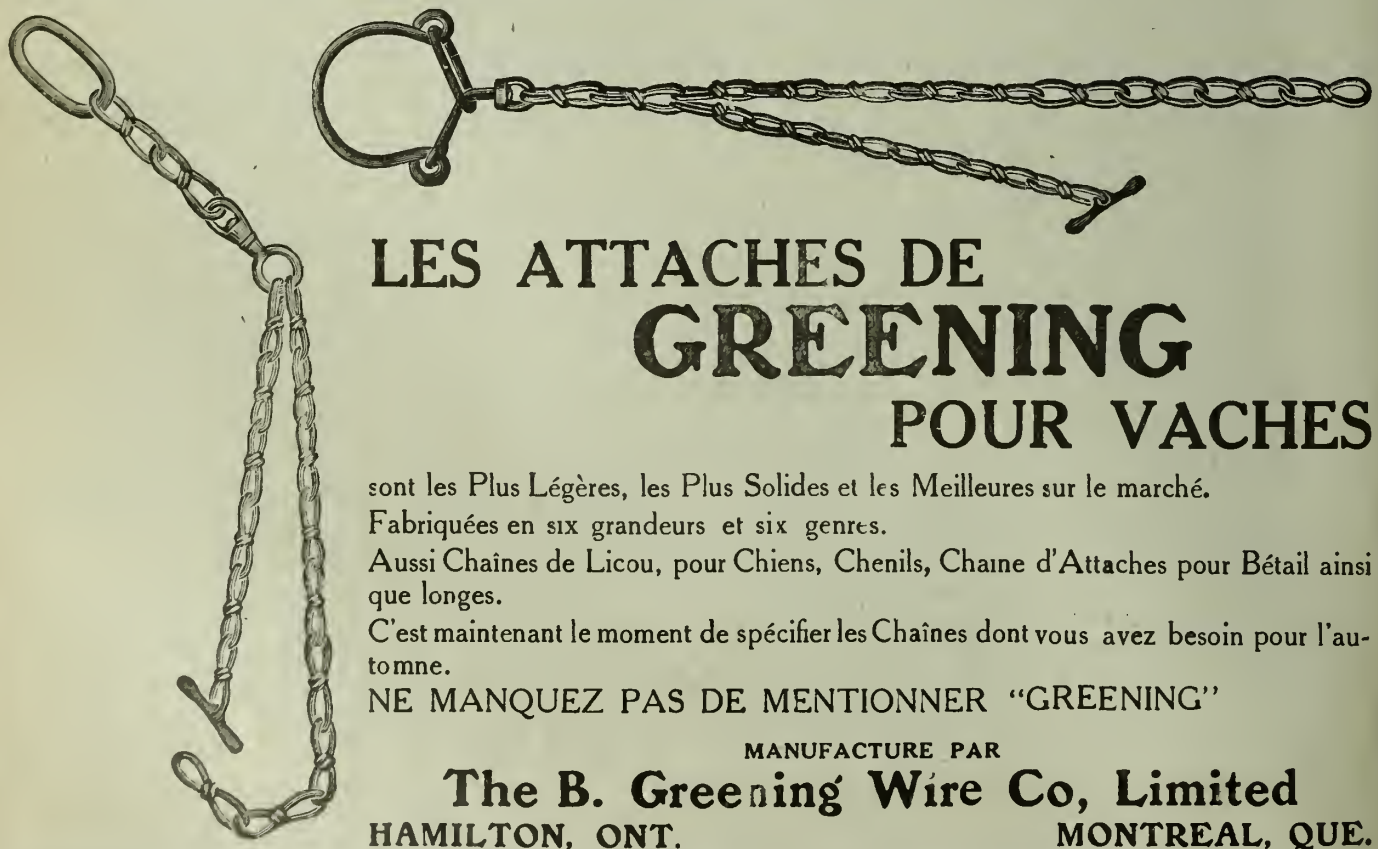
**STANLEY RULE & LEVEL CO.**
**NEW BRITAIN, CONN. U.S.A.**

## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques

Décharge puissante Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

**ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.**

**McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montréal**



# LES ATTACHES DE GREENING POUR VACHES

sont les Plus Légères, les Plus Solides et les Meilleures sur le marché.
Fabriquées en six grandeurs et six genres.
Aussi Chaînes de Licou, pour Chiens, Chenils, Chaine d'Attaches pour Bétail ainsi que longes.
C'est maintenant le moment de spécifier les Chaînes dont vous avez besoin pour l'automne.
NE MANQUEZ PAS DE MENTIONNER "GREENING"

**MANUFACTURE PAR**

**The B. Greening Wire Co, Limited**
**HAMILTON, ONT. MONTREAL, QUE.**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION

Dans toutes les maisons de gros on remarque une accalmie qui d'ailleurs n'inspire aucune crainte; le plus gros des affaires de la saison est maintenant fait et le repos relatif est absolument normal. On constate une certaine amélioration dans les perceptions et recouvrements; les arrivages et expéditions sont très satisfaisants.

En réponse à une question posée par un de nos correspondants, il nous fait plaisir de fournir aux intéressés les renseignements suivants au sujet des prix de la corde à lieuse, renseignements qui nous sont fournis par une des plus importantes maisons de gros de notre ville:

Corde à lieuse, 650 pieds, 12½c. la livre.
Corde à lieuse, 600 pieds, 10¾c. la livre.
Corde à lieuse, 550 pieds, 9¾c. la livre.
Corde à lieuse, 500 pieds, 9¾c. la livre.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 10% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 10%.

### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons, prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

IC, 14 x 20, base bte 4.45
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

IC, 20 à 28 bte 8.25
(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)
(Caisse de 560 lbs.)
XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50
72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals Best | Best | Queens Comet | Head | Fleur de Lis |
|---|---|---|---|---|---|
| 28 G | 4.50 | 3.95 | 4.50 | | 4.25 |
| 26 G | 4.30 | 3.50 | 4.30 | | 4.00 |
| 22 à 24 G | 3.85 | 3.45 | 3.85 | | 3.50 |
| 16-20 | 3.75 | 3.20 | 3.75 | | 3.40 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

### Apollo

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.


# Une Bonne Publicité

**Des Etalages attrayants aux vitrines constituent la publicité la meilleur marché et la meilleure pour le Détaillant. Faites inscrire votre nom sur la Liste des Marchands du Dominion, en nous envoyant la date à laquelle vous pensez installer votre scène de Chasse d'automme.**

**Assurez-vous d'avoir un** **assortiment complet de**

**CARTOUCHES** **"DOMINION"**

**Avant de placer cet article d'annonce qui attirera de la Clientèle.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. = = Montréal, Canada**

**Dépt. 821.**

Vous gagnez
BEAUCOUP
d'argent et
vous assurez
BEAUCOUP
de clients en
vendant
la peinture
pure à 100%
DE
MARTIN-SENOUR

Laissez-nous vous
le démontrer.

The
Martin-Senour
COMPANY.
MONTREAL.

HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ½ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.
Boulons à machine, ½ pce et au-dessous 60c.
Ball 100 lbs. 11.20
Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.
Boulons à lisse, ½ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.
Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

### Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

### Crampes à clôtures

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

### Broches pour poulaillers

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

### Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.40; No 14, $2.45, et No 15, $2.55. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

### Plaques d'acier

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

### Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

### Broquettes

| | |
|---|---|
| Pour boîtes à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boites à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

### Clous de broche

Nous cotons: $2.40 prix de base, f.o.b., Montréal.

### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

### Clous à cheval

Nous cotons par boite: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
|---|---|---|
| Neverslip crampons, ½ le cent | | 3.80 |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

### Chaînes en fer

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.00 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |

### Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

### Fanaux

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

### Tordeuses à linge

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

### Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

### Plomb de chasse

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

### Antimoine

Le marché est sans changement, $10.25

à $10.50.

**Fonte**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carron Soft | | 25.50 |
| Clarence No 3 | | 24.50 |

**Fer en barre**

Plus ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.15 |
| Fer forge | base 100 lbs. | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | 2.40 |
| Fer pour fers à cheval | base 100 lbs. | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 | base | 2.25 |

**Acier en barre**

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

**Cuivre en lingots**

Le marché est fort.

Nous cotons $17.50 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

**Etain en lingots**

Nous cotons: $52.00 à $52.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

**Plomb en lingots**

Plus fort.

Nous cotons: $5.25 à $5.50.

**Zinc en lingots**

La demande est faible.

Nous cotons: $7.00 à $7.25 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

**Huile de lin**

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 64c, huile crue 61c.

**Huile de loup-marin**

Nous cotons au gallon:

| | |
|---|---|
| Huile extra raffinée | 70c |

**Essence de térébenthine**

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

**Pitch**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

**Peintures préparées**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boîtes de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

**Verres à Vitres**

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

**Vert de Paris pur**

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Barils à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boîtes de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boîtes de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boîtes papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boîtes fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

**Câbles et cordages**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

**Papiers de Construction**

Très ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

**Charnières (couplets) No 840**

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

**Nos 800 et 838**

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

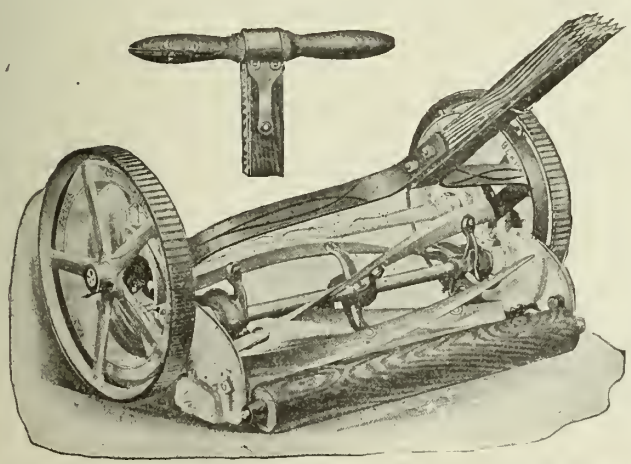
## FERRAILLES

| | | La lb. |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | | **La tonne** |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | | **La lb.** |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

## PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |


# La Faucheuse de Qualité pour Gazon.



La faucheuse **"EMPRESS"** pour pelouses a la garantie de qualité **TAYLOR-FORBES**. C'est un des meilleurs vendeurs sur le marché.

Elle est munie de couteaux en acier spécial pour outils—caisse renforcée—couvercles ajustables—les coussinets et billes sont spécialement préparés, arbres de couche en acier poli avec cylindre à quatre lames et roue motrice de 10½".

Si vous n'avez pas cette spécialité en magasin et si votre fournisseur en gros ne la tient pas, écrivez nous et nous verrons à ce que vous obteniez une prompte livraison soignée ainsi que les meilleurs prix et le plus fort escompte.

**TAYLOR - FORBES COMPANY, LIMITED**

246 Rue Craig Ouest, - MONTREAL.

**TAYLOR-FORBES Company, Ltd.**

Bureau-chef et usines. - GUELPH, Ont.

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 19 juillet 1913. la ville a émis 45 permis de construire au coût total de $105,969 pour les nouvelles constructions, et de $91,575 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails pour les permis en-dessous de $1,000.

| Quartier. | Coût. |
|---|---|
| St-Denis | $14,775 |
| St-Henri | 2,125 |
| Notre-Dame de Grâces | 16,975 |
| St-Georges | 40,225 |
| Hochelaga | 6,000 |
| Emard | 7,000 |
| Laurier | 2,350 |
| Delorimier | 550 |
| Ste-Anne | 550 |
| Ste-Marie | 13,294 |
| St-André | 11,200 |
| St-Joseph | 7,000 |
| St-Louis | 7,200 |
| Bordeaux | 2,000 |
| Ahuntsic | 1,300 |
| Mont-Royal | 64,000 |
| Lafontaine | 1,000 |
| Total | $197,544 |

Rue Peloquin, quartier Ahuntsic; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,100. Propriétaire, Amanda Lafortune, 524 Alma.

Rue Notre-Dame Est, quartier Ste-Marie; 1 maison, 1 bureau, 2 étages, 2e classe; coût prob., $5,994. Propriétaire, The Canada Linseed Oil Mills Co., 1227 Notre-Dame Est.

Rue St-Hubert et ruelle Christophe, quartier Lafontaine; 1 maison, 1 garage privé, 1 étage. 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, C. Robillard, Saint-Hubert.

Rue Hogan, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,200. Propriétaire, F. Couture, 151 Hogan.

Rue St-Ambroise, quartier St-Henri; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,900. Propriétaire, Chs Lépine, 257 St-Ambroise.

Rue Lorne Crescent, quartier St-Georges; 1 maison de rapports, 5 étages, 1ère classe; coût prob., $40,000. Propriétaire, Hand & Pick, Westmount.

Rue Addington, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $7,000. Propriétaire, B. Décarie, Côte St-Luc.

Avenue Western, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 écurie, 2 étages, 2e classe; coût prob., $6,900. Propriétaire, Adair Coal Co., rue Notre-Dame.

Rue De Villiers, quartier Emard; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Edgar Côté, 165 Jacques Hertel.

Rue St-Dominique, quartier St-Louis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Mme Hermine Beaudry, 352 St-Denis.

Rue O'Shaughnessy, quartier Bordeaux; 1 maison, 3 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, John Mallette, 1896 St-Denis.

Rue Mazarin, quartier Emard; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Dupuis & Poirier, 1256 Galt.

Rue Ivaye, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, Trefflé Leduc, 2904 Notre-Dame O.

Rue Victoria, quartier Mont-Royal; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Miss Pearson, 825 Victoria.

Rue Berri, quartier St-Denis; 1 maison, 1 magasin, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, E. Belisle, 358 Daniel.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,800. Propriétaire, Donat Asselin, 1765 Ste-Catherine Est.

Rue Drolet, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Alexis Frappin, 2741 Drolet.

Rue Cartier, quartier Ste-Marie; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Hainault dit Deschamps, 1122 Cartier.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Mlle L. Leclerc, 2118 St-Hubert.

Rue Iberville, quartier Ste-Marie; 1 maison, 3 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob., $3,300. Propriétaire, L. Dubreuil, 795 Iberville.

Rue Garnier, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, C. Da Sylva, 672 Garnier.

**Réparations.**

Rue De Grandpré, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Jos. Andreirio, 58 Des Carrières.

Rue Sherbrooke Ouest, quartier Saint-André; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., $10,000. Propriétaire, A. H. Paul, 595 Sherbrooke Ouest.

Rue Guy, quartier St-Joseph; 1 maison, 1 manufacture, 3 étages, 3e classe; coût prob., $7,000. Propriétaire, Montreal Quilting Co., 156 Guy.

Rue St-Urbain, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, J. Henri Martin, 2650 St-Urbain.

Rue Ste-Catherine Est, quartier Saint-Louis; 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,200. Propriétaire, Ernest Lavigne, 404 Saint-Hubert.

Rue St-Laurent, quartier St-Louis; 1 maison, bureaux, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,500. Propriétaire, Théo. A. Grothé, 157 St-Laurent.

Avenue Seymour, quartier St-André; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., $1,200. Propriétaire, Alex. Gibb, 13 Avenue Seymour.

Rue Côté des Neiges, quartier Mont-Royal; 1 maison de rapport; coût prob., $60,000. Propriétaire, W. H. Creed, 630 avenue Roslyn.

---

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2118e livraison (5 juillet 1913). — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — Une chasse à la loutre en Dartmoor, par André Savignon. — Une corsaire de 13 ans, par Charles Géniaux. — Une ville d'automobilisme. — L'acacia de Jean Robin, par Marie Deniker.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.; Union Postale, un an, 22 fr.; six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes. Librairie Hachette & Cie, 79, boulevard Saint-Germain.

---

**Il n'y a de publicité durable que pour les articles de bonne qualité.**

TRADE Gillette MARK
KNOWN THE WORLD OVER

# Cette saison de vacances est le temps de la recolte pour les mar= chands alertes de Gillette

Les circonstances se combinent de façon à rendre le Rasoir de Sûreté Gillette plus désirable qu'à n'importe quel autre époque de l'année.

En raison des chaleurs, la barbe pousse plus vite et plus dure. Les gens ont besoin du fil exceptionnellement fin de la lame Gillette.

Le soleil étincelant brûle les figures des hommes et les rend irritables. Ils ont besoin du Gillette—le seul rasoir qui puisse convenir à une peau tendre.

La poutique du barbier, où l'on attend longtemps, n'est jamais moins attirante que pendant la canicule.

Pendant le voyage de vacance, depuis longtemps préparé, se raser est une chose qui présente des difficultés, que seul le Gillette peut résoudre à la perfection.

En fin de compte, l'idée qu'il va prendre des vacances fait délier à l'homme les cordons de sa bourse pour se procurer le meilleur rasoir du monde, ce qui ajoutera à ses plaisirs pendant son congé.

Vous rendez-vous bien nettement compte des occasions que vous fournit cette combinaison de circonstances ? Tirez-vous le meilleur parti possible de l'Enseigne de Dépôt de Cillette — la Grande Enseigne à panneaux—et de toutes les autres pancartes de Magasin, des Paillassons *de Rechange* et autres articles aidant à la vente rapide du Gillette, articles que nous vous avons envoyés—ou sont prêts à vous envoyer sur demande.

## The Gillette Safety Razor Company of Canada, Limited.

**Bureaux et Manufacture : Le Nouvel Edifice Gillette, Montréal.**

# HOTEL ST-REMI

**E. CROFF, Prop.**

**PRICE MILL, - Co. MATANE.**

**Installation moderne, Prix modérés.**

**Les Meilleures Foreuses Tordues, Les Meilleures Vis et Noix**

**sont celles de**

**"MORROW"**

"Voyez si le nom est gravé sur les foreuses. Usines à Ingersoll, Ont. N'acceptez pas d'articles inférieurs. Insistez pour avoir des articles "MORROW".

TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.

MANUFACTURIERS DE

**Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.**

Exigez toujours la Marque de Commerce "**GENDRON.**"

**DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.**

**THE GENDRON MFG. CO., Ltd,**

**TORONTO, Canada.**


(Suite de la page 35.)

12,325. Grains et nourriture pour les bestiaux. — Une maison de Dusseldorf, Allemagne, désire entrer en rapport avec des exportateurs canadiens.

12,326. Peaux. — Un agent commissionnaire du sud de la France est prêt à correspondre avec des expéditeurs canadiens de peaux convenant à la fabrication des gants.

12,327. Produits de la ferme. — Un agent commissionnaire de Hambourg, Allemagne, désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens de toutes sortes de produits de la ferme.

12,328. Commerce avec l'Allemagne. — Un marchand de Berlin désire correspondre avec des exportateurs canadiens prêts à faire des affaires en Allemagne.

12,329. Paper. — Une maison de marchands-généraux de Sydney, Australie, désire entrer en rapports avec des fabricants de papier canadiens désirant s'intéresser au marché australien. Elle désire surtout acheter du papier d'emballage brun.

12,330. Pulpe de bois. — Un correspondant de Belgique cherche à connaître les noms des manufacturiers canadiens de pulpe de bois.

12,331. Bois de construction. — Une maison de Bruxelles, Belgique, cherche à connaître les noms des exportateurs canadiens de bois de construction, pour usage dans les mines.

12,332. Agence de Londres.—Un agent de manufactures de Londres, importateur et exportateur aimerait à tenir l'agence de manufacturiers canadiens de marchandises qu'on peut vendre à des droguistes et pharmaciens, manufacturiers de parfums, peintures et marchands de matériaux de construction.

12,333. Mica. — Une maison de commerce du nord demande à être mise en rapports avec des producteurs et expéditeurs canadiens de mica.

12,334. Agents. — Une compagnie de Londres faisant une forte exportation de provisions et d'épices cherche à s'assurer des agents résidant au Canada et fiables.

12,335. Sel séché au soleil. — Une maison du nord cherche à correspondre avec des acheteurs canadiens de sel de la Méditerranée séché d'avance, dont ils ont en stock de fortes quantités.

12,336. Farine. — Une maison de Belgique établie en Egypte désire entrer en relations avec des marchands canadiens de maïs pour importer dans le Levant de la farine du Canada. Cotes c.i.f. Alexandrie.

12,337. Agent. — Une maison française désire avoir un agent ou acheteur canadien pour la vente de ses liqueurs (genre Chartreuse).

12,338. Agent. — Une maison française désire un agent canadien pour la vente de ses garnitures de fantaisie.

12,339. Agent. — Une maison française désire un agent canadien, pour la vente de son huile d'olive.

12,340. Agent. — Une maison française désire un agent canadien pour ses clavigraphes.

12,341. Agent. — Une maison française désire un agent pour la vente d'eau de Vichy.

12,342. Agent. — Une maison française voudrait avoir un agent canadien pour la vente du réglisse.

12,343. Bulbes, oignons. — Un horticulteur français voudrait entrer en relations avec des horticulteurs ou des fleuristes canadiens s'intéressant à ses articles.

12,344. Lin décortiqué. — Une maison française voudrait entrer en rapports avec des exportateurs canadiens de lin décortiqué sevant à la fabrication du papier.

12,345. Blé.—Une grande maison d'importation de Coblence, Allemagne, désire entrer en relations avec des exportateurs vendant du blé du Manitoba c.i.f. Rotterdam.

12,346. Fruits frais et secs, grains et farine. — Une maison de commission d'Allemagne est prête à jouer le rôle d'agent pour la vente des produits canadiens ci-dessous.

12,347. Noix et fruits. — Une maison de Sicile qui fait une spécialité d'avelines, amandes, citrons frais en boites, etc., désire entrer en relations avec des maisons canadiennes s'intéressant ces fruits.

---

**Un fabricant ou gros commissionnaire assis dans son bureau, peut, en écrivant quelques lignes, en signant un "Bon à insérer", faire paraître dans les milliers d'exemplaires du "Prix Courant" une annonce qui fera connaître ses produits et lui créera des acheteurs d'un bout à l'autre de la province de Québec.**

# La Convention des Marchands Epiciers

aura lieu cette année les 14 et 15 octobre, durant la semaine d'Exposition de Produits Alimentaires. Pour toutes informations, s'adresser au Secrétaire de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada.

**80 RUE ST-DENIS, - - MONTREAL.**

## SAVEZ-VOUS OU ACHETER CE DONT VOUS AVEZ BESOIN?

Il ne se passe guère de semaine sans que plusieurs abonnés ne nous demandent où ils peuvent se procurer quelque article dont ils ont besoin et qu'ils ne savent où acheter.

Comme nous l'avons maintes fois répété, **Le Prix Courant** " est entièrement à la disposition de ses abonnés pour tous les services qu'il peut leur rendre.

Rien ne nous est plus agréable que de leur faciliter les affaires, aussi nous empressons-nous de répondre gratuitement à toute demande de ce genre.

Nos abonnés qui auraient besoin d'un renseignement à ce sujet n'ont qu'à **Détacher le Coupon ci-dessous, le remplir et nous l'envoyer.**

**LE PRIX COURANT, 80, Rue St-Denis**

**MONTREAL**

LE PRIX COURANT

80, RUE ST-DENIS,
MONTREAL

**Service des Abonnés**

DATE _____ 1913

VEUILLEZ ME DIRE OU JE PUIS ACHETER _____

_____

_____

NOM _____ ADRESSE _____

# LES TRIBUNAUX

## COUR SUPERIEURE.

ACTIONS.

| Défendeur. | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|
| **Coteau Station.** | | |
| Lauzon, Auguste | Beaudin, Ltée | $400 |
| **Granby.** | | |
| Ruel, F. | Jackson, Savage, Ltd. | 240 |
| **L'Orignal.** | | |
| Côté, Euclide | Beaudoin Ltée | 336 |
| **Lachine.** | | |
| City of Lachine | Z. Duval | 141 |
| **Montebello.** | | |
| Chenier, Nelson | Dompierre, J. E. | 122 |
| **Montréal-Ouest.** | | |
| Descarie, B. G. Arthur | Hannon, John | 000 |
| **Maisonneuve.** | | |
| Jolicoeur, Fabien | Lamontagne, Ivan | 100 |
| **Ottawa.** | | |
| Latour, L. A. | Roy, J. E., 1ère Classe | |
| **Québec.** | | |
| Polack, Maurice | Meunier, S., & Fils | 115 |
| **St-Pierre aux Liens.** | | |
| Léger, Albert | Lajeunesse, E. | 102 |
| **Ste-Anne de Bellevue.** | | |
| Lebeau, D. L. J. | Dompierre, J. E. | 115 |
| **St-Timothée.** | | |
| Dagenais, Augustin | Couture, J. G. | 248 |
| **Très Saint Rédempteur.** | | |
| Thauvette, Jos. | Fletcher, Jas. | 742 |
| Cardinal, J. | Perron & Cie | 177 |
| **Rigaud.** | | |
| Malette, Alfred | Beaudin Ltée | 400 |
| **Verdun.** | | |
| St-Jean, Hormisdas | Shetagne, Nap. | 000 |
| **Ville Emard.** | | |
| Marchand, L. J. | Letourneux, R. | 650 |
| **Westmount.** | | |
| Watson, Robert L. | Freedman, Isidore | 160 |

## COUR SUPERIEURE.

JUGEMENT RENDU.

| Défendeur. | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|
| **St-Antoine l'Abbé.** | | |
| Toupin, J. | Dufresne, J. G. G. | $911 |

## COUR DE CIRCUIT.

JUGEMENTS RENDUS.

| Défendeur. | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|
| **Amqui.** | | |
| Pelletier, Jos. | Empire Oil Co. | $34 |
| **Capelton.** | | |
| Blue, J. R. | Ewing, S. H. | 94 |
| **Cascade Point.** | | |
| Leroux, L. G. | Jos. Ward & Co. | 21 |
| **Chambly Canton.** | | |
| Collette, E. | Harbee, E. | 25 |
| **Lachine.** | | |
| Parent, Bruno | Charrette, T. | 12 |
| Cardinal, J. | Charette, T. | 12 |
| **La Patrie.** | | |
| Morel, L. J. | Wm. Gray & Sons, Ltd. | 22 |
| **Maisonneuve.** | | |
| Bolant, Edouard | Harbee, E. | 18 |
| Raymond Lahaye | Cie d'Auvents des Marchands | 62 |
| **Manseau.** | | |
| Lemay, Moïse | Wm. Gray & Sons | 9 |
| **Montréal-Ouest.** | | |
| Crosley, F. L. | Bush, S. | 30 |
| Crossley, F. L. | Coulter, J. | 27 |
| **Outremont.** | | |
| Feeney, P. | Saunders, A. J. H. | 18 |
| **Plamondon's Mills.** | | |
| Geoffrion, Fred, et Gaouette, Wotten | Wm. Gray & Sons Co., Ltd. | 40 |
| **St-Chrysostôme.** | | |
| Young, J. M. | Moody & Sons | 33 |
| **Stukely.** | | |
| Dupras, Jos. | M. Moody & Sons | 79 |
| **St-Malachie.** | | |
| Hébert, Omeril | Massey-Harris Co. | 64 |
| **St-Raymond.** | | |
| Plamondon, Ludger | Moody & Sons | 32 |
| **Valleyfield.** | | |
| Dixon, M. E. | Léger, G. E. | 16 |
| **Verdun.** | | |
| Nelson, Walter | Rochon, Nap. | 8 |
| Hébert, Trefflé | Brunet, P. | 9 |
| **Westmount.** | | |
| Blair, F. S. | Graham, D. F. | 80 |

**Beaucoup de gens ont réussi en affaires et atteint le sommet par leur aptitude à prendre l'avis et à absorber les idées des autres.**

# Nouvelle Cargaison

DE

# SUCRE et de MELASSE

200 Sacs Sucre Crystal.

300 Sacs Sucre Muscovado.

500 tonnes Melasse Barbades

Importée directement des Iles Barbades

"CHOIX" "FANCY"

Cette nouvelle cargaison de sucre et melasse est maintenant en magasin.
Demandez nos Prix et Echantillons.

# THES ? THES ?

Du Japon, de Ceylon, de Chine, Young-Hyson

Nous recommandons spécialement

VICTORIA et PRINCESSE-LOUISE

Deux marques Populaires.

Toujours en stock les thés en paquets "LIPTON" "TAMILKANDE" "SALADA"

## "PIPER-HEIDSIECK"

Le roi des Champagnes.
100 ans de succès.

Ginger Ale "TRAYDER" Importé de Belfast, Irlande,
Caisses de six douzaines.

BOUCHONS LIEGES
Pints $1.00
Split .85

BOUCHONS COURONNES
Pints .90cts.
Split .75cts.

Ecrivez, Téléphonez, Télégraphiez.

## LAPORTE, MARTIN, Limitée.

568 RUE ST-PAUL, MONTREAL. Tel., MAIN 3766

# SIROP DE BLE D'INDE

# "MARQUE CROWN"

**Cette affiche artistique (en couleurs) augmente la demande des consommateurs pour le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" dans tout le Canada.**

**Le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" n'a pas d'égal. Les épiciers n'hésitent jamais quand on demande du Sirop de Blé d'Inde—ils fournissent naturellement le meilleur—"La Marque Crown".**

## " The Canada Starch Co. Limited "

### Manufacturiers des MARQUES EDWARDSBURG.

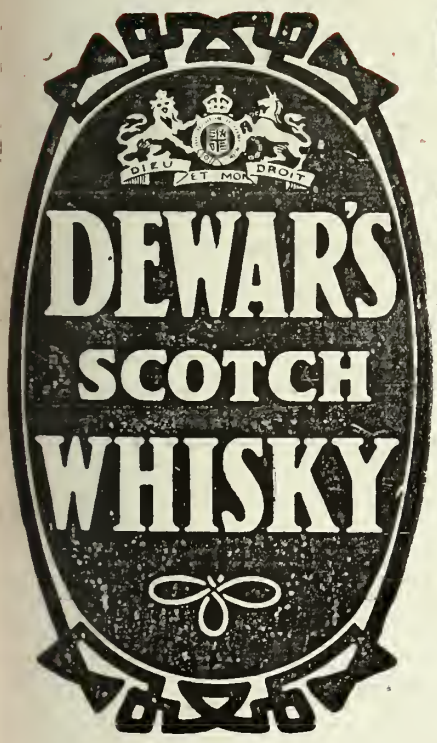
MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER.

# LE PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 1er AOUT 1913. Vol. XLVI—No 31.






**L'article qui procure les plus fortes ventes.**

**En vente partout.**

---

**J. M. DOUGLAS & CO., MONTREAL.**

**Agents Canadiens.**

MAISON FONDÉE EN 1857.


(INDEX DES ANNONCEURS PAGE 33.)

# La Poudre "MESSINA" pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistré au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

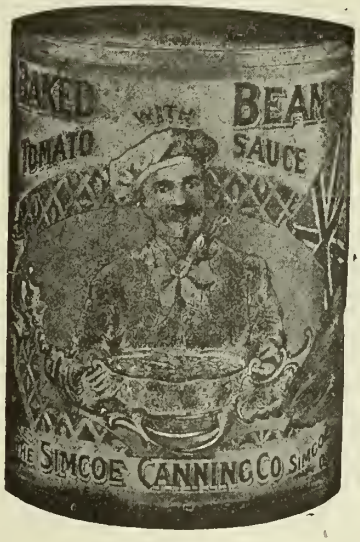
**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

# Le goût qui a traversé la ligne
# Le goût des fèves cuites




## LES FEVES CUITES "SIMCOE"

Il y a quelques années les Fèves Cuites étaient très peu connues au Canada. Aujourd'hui c'est presque le mets national — presque aussi populaire au Canada que dans les Etats de la Nouvelle-Angleterre, d'où elles sont veuues.

Le goût de la fève cuite s'est propagé rapidement et il se répand de plus en plus rapidement des régions tropicales jusqu'aux "pôles" même et le nom "Simcoe" se répand en même temps que se propage le goût.

Les fèves cuites Simcoe ont la véritable saveur de Boston, sont cuites uniformément, car elles sont de grosseur uniforme. Ce sont les fèves que l'on vous demandera. Les avez-vous en magasin ?

## Dominion Canners, Limited
**HAMILTON, ONTARIO**

# Cela Ne Fait Aucun Doute!

L'Epicier qui a la réputation de donner un

SERVICE SUPÉRIEUR

VEND LA

## Farine de Blé d'Inde de Benson

Pour toutes fins Culinaires.

ET

## L'empois Silver Gloss

Pour le blanchissage à la Maison.

## The Canada Starch Co., Limited.

Manufacturiers des Marques Edwardsburg.

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER.

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.34 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.21 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT
Soda Cow Brand

Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES
Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK
Montréal

| Conserves | | La doz. |
|---|---|---|
| Viandes assorties | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 2s | 3.75 |
| Lunch Ham | 1s | 2.25 |
| Lunch Ham | 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef | 1s $2.25 | 2s 3.75 |
| Geneva Sausage | 1s 2.50 | 2s 4.25 |
| English Brown | 1s 2.10 | 2s 3.50 |
| Boneless Pigs Feet | 1s 2.10 | 2s 3.50 |
| Sliced Smoked Beef | ½s 1.50 | 1s 2.50 |
| Roast Beef | 1s 2.25 | 2s 3.75 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis | ½s | 1.60 |
| Ditto | 1s | 2.75 |
| Boeuf Bouilli | 1s | 2.25 |
| Boeuf Bouilli | 2s | 3.75 |
| Boeuf Bouilli | 6s | 13.00 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boites plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boites hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boites plates | 3s | 1.15 |


# LA MACHINE A 10 TOUCHES

# Dalton

EST RECONNUE ETRE

# SANS RIVALE

POUR LES

## Additions, Soustractions, Divisions et Multiplications.

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

## CIE DALTON

12 Edifice Coristine MONTREAL

*Telephone : MAIN 1346*

C'est à l'avantage de toute personne se servant de sacs en papier d'étudier avec soin la question de ces sacs. En faisant une comparaison scrupuleuse des principales caractéristiques de sacs en papier de différentes fabrication, svous vous convaincrez que les

# LES SACS ANTISEPTIQUES CONTINENTAL POUR EPICERIE

(avec fonds carrés renforcés s'ouvrant automatiquement) sont sans égaux. Envoyez une commande d'essai au plus proche Agent de vente.

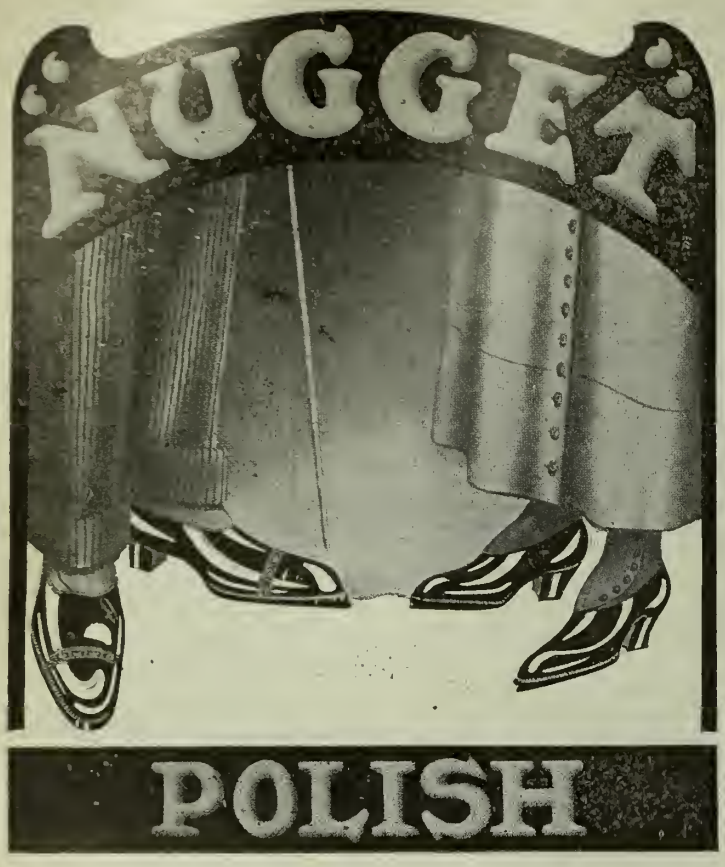
Satisfaction garantie par les manufacturiers.

## THE CONTINENTAL BAG AND PAPER COMPANY, LIMITED.

OTTAWA - - - ONTARIO

**DISTRIBUTEURS :**

**ONTARIO**—The Continental Bag & Paper Ltd, Ottawa et Toronto. Walter Woods & Co., Hamilton.
**MANITOBA, ALBERTA SASKATCHEWAN** — Walter Woods & Co., Winnipeg.
**NLLE ECOSSE, ILE DU PRINCE EDWARD, ILE DU CAP BRETON**—Thomas Flanagan, Upper Water St. Halifax.
**NOUVEAU-BRUNSWICK**—J. Hunter White, Agent, Marché du Nord, St-Jean.
**COLOMBIE ANGLAISE**—Smith, Davidson et Wright Ltd. Vancouver.
**PROVINCE DE QUEBEC**—The Continental Bag & Paper Co., Ltd. 584 rue St-Paul, Montréal.




# COMMENT CELA VA-T-IL

## POUR LE CIRAGE

# 'Nugget'?

**Poussez-vous la vente d'une spécialité qui est annoncée et bien connue?**

**The "NUGGET" POLISH CO., LIMITED**

**9, 11 et 13 RUE DAVENPORT**

TORONTO, - - - - - - - - ONT.

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boites hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 8.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |

| Potted Meats | | La lb. |
|---|---|---|
| Ham, Tongue, Beef and Veal, | ¼ | 0.50 |
| | ½s | 1.00 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | ½s | 1.20 |
| Pâtés de Foie | ½s | 0.90 |
| Pâtés de Foie | ½s | 1.35 |

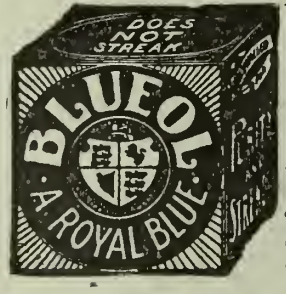
| Soupes | | La doz. |
|---|---|---|
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| Mince Meat | | La doz. |

(Tins fermées hermétiquement.)

1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00

| | | |
|---|---|---|
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

### J. M. DOUGLAS & Co., Montréal.




**Bleus à laver**

| | La lb. |
|---|---|
| "Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, | 15c |
| "Sapphire" | |
| btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb. | |
| "Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. | 10c |

### WM. H. DUNN, Montréal.

Edward's Soups
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boites 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boites de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boites 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boites 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

### BORDEN MILK CO., LIMITED, Montréal.

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| Lait Condensé (sucré) | Prix au Détaillant |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse). | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) . . | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3.90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) . | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.
Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

**Lait et Crèmes Condensés.**

| | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |
| "Good Luck" | 4.50 |

**Lait condensé.**

| | La cse |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |

**Lait évaporé.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque | 4.25 |

# Le Thé "Blue Bell"

**BOITE DE**

**3s et 5s. lbs.**

NOIR MELANGE VERT JAPON

**Les BOITES ne contiennent QU'UNE SEULE QUALITE, au prix de 30 cts. net par livre.**

**12 x 5s. par caisse, 60 livres.**
**20 x 3s. par caisse, 60 livres.**

**Lisez ce que porte l'étiquette au verso de la boite, comme ci-dessous.**

**Les contenus ne sont Garantis qu'en autant que le Sceau N'est Pas Rompu.**

**Employez le Thé "Blue Bell" et vous pratiquerez la meilleure économie domestique ; Il est sans Egal pour la Qualité et la Richesse de l'Infusion.**

PURETÉ FORCE SAVEUR AROME

**Le poids est garanti dans nos boîtes de 3 et 5 livres.**

— NOTEZ —

**Tous les paquets portant cette étiquette contiennent un objet utile à la ménagère.**

MONTREAL

## The Blue Ribbon Tea Company, Limited.

**BOITE POSTALE : 250**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque | 4.50 |
| Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque | 3.90 |
| Marque Peerless "Petite Boîte", 4 doz., chaque | 2.00 |

THE CANADA STARCH CO., Ltd.,

Manufacturière de marques Edwardsburg.

Sirops de Table.

Marque "Crown".

| | | |
|---|---|---|
| Quarts (700 livres) | lb. | 0.03¼ |
| ½ quarts (350 livres) | lb. | 0.03½ |
| ¼ quarts (175 livres) | lb. | 0.03¾ |
| Seaux de 38½ lbs. | le seau | 1.75 |
| Seaux de 25 lbs. | le seau | 1.25 |
| Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse | | 2.40 |
| Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse | | 2.75 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | | 2.65 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | | 2.60 |

Marque "Lily White".

| | |
|---|---|
| Canistres 2 lbs., 2 d. à la caisse | 2.75 |
| Canistres 5 lbs., 1 d. à la caisse | 3.10 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | 3.00 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | 2.95 |

Marque "Beaver".

| | |
|---|---|
| Sirop de Blé-d'Inde et d'Erable: Canistres 1 pinte (mesure à vin), 2 doz. à la caisse | 4.70 |

| Empois de buanderie | La lb. |
|---|---|
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc, barils | 0.06 |
| Canada Laundry (cse de 40 lb.) | 0.05½ |
| Silver Gloss, btes à coulisse, 6 lb. | 0.08 |
| Silver Gloss, canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux | 0.07 |
| Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb. | 0.07½ |
| Benson's Satine, cartons de 1 lb. | 0.07½ |
| Canada White Gloss, pqts de 1 lb. | 0.06 |
| Benson's Enamel par caisse de 40 lbs. | 3.00 |
| Benson's Enamel par caisse de 20 lbs. | 1.50 |

Celluloid.

| | |
|---|---|
| Boites contenant 45 cartons, par caisse. | 3.60 |

Empois de cuisine.

(Boites de 20 lbs., ¼c en plus par livre.)

| | |
|---|---|
| W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn. | |
| Boites de 40 lbs. | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch (Boites de 20 lbs., ¼c en plus.) | 0.05¼ |

ELIE CHARBONNEAU

Marché Bonsecours

Montréal

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $3.00 |
| Citrons, 35 cts la doz; la caisse | | 7.25 |
| Tomates, la caisse flat | | 1.25 |
| Choux nouveau, la caisse | | 3.00 |
| Fraises, la caisse 54 cassots | 6.00 | 8.00 |
| Patates, par 90 lbs | | 0.75 |
| Patates nouvelles, le baril | | 3.00 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 2.25 |
| Oranges navel | | 5.50 |
| Ananas, la caisse | | 4.50 |
| Concombres, le panier | | 2.25 |
| Pommes nouvelles | | 2.25 |
| Groseilles, le gallon | | 0.60 |

F. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto. Ont.

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette li sont pour marchandises aux points d distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal."

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte $1.15

Lessive en Poudre de Gillett.

La cse

4 doz. à la caisse $3.50

3 caisses . . . . 3.40

5 caisses ou plus 3.35

Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun.

| | La doz. |
|---|---|
| 6 doz. de 5c. | $0.50 |
| 4 doz. de 4 oz. | 0.75 |
| 4 doz. de 6 oz. | 1.00 |
| 4 doz. de 8 oz. | 1.30 |
| 4 doz. de 12 oz. | 1.80 |
| 2 doz. de 12 oz. | 1.85 |
| 4 doz. de 16 oz. | 2.25 |
| 2 doz. de 16 oz. | 2.30 |
| 1 doz. de 2½ lbs. | 5.00 |
| ½ doz. de 5 lbs. | 9.60 |
| 2 doz. de 6 oz. } 1 doz. de 12 oz. } 1 doz. de 16 oz. } | à la Cse $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".


LE NOM DE "FAIRBANK" GARANTIT LE SAVON

LE SAVON FAIRY

**LA QUALITE DU SAVON FAIRY.** On ne saurait faire un meilleur savon ; vos clients ne peuvent acheter une meilleure qualité pour quatre fois le 5 cents qu'il leur coûte.

**LA PUBLICITE DU SAVON FAIRY.** La publicité intensive qui aide la vente de tous les produits de Fairbank a fait connaitre le morceau de savon ovale pur, blanc, doux et flottant, de toutes les femmes universellement.

**LA VENTE DU SAVON FAIRY.** Grâce à l'heureuse combinaison de qualité exceptionnelle et de publicité intensive, tout ce que vous avez à faire c'est d'installer le SAVON FAIRY bien en vue pour vous assurer une source de profits constants découlant de la vente régulière à des clients satisfaits.

"Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?"

The N. K. Fairbank Company Limited.

MONTREAL.

# SWIFT'S JEWEL COMPOUND

## Une graisse que vous pouvez recommander.

Vous pouvez livrer le Saindoux Composé de Swift à vos clients avec l'entière certitude que c'est un bon, honnête produit Canadien.

Il y a une bonne clientèle à vous assurer pour ce Saindoux Composé et c'est une clientèle qui reste.

Laissez-vous un autre en profiter ?

**Swift's Canadian Co., Limited.**

TORONTO, - WINNIPEG, - EDMONTON.

**Son Influence Compte**

Donnez-lui toujours un sel de table qui soit sec et fin, qui coule bien de la salière et sans effort.

# Le SEL de Table WINDSOR

devient un ami sincère de toute personne parce qu'il est sec et fin, qu'il ne se pétrifie pas dans la salière et qu'il donne aux aliments la saveur exacte qu'il doit leur donner—sans laisser aucune trace d'amertume.

**The Canadian Salt Company Limited**

WINDSOR, ONTARIO.

## Le Soda à Pâte

# "Cow Brand."

Pour la satisfaction et le bénéfice, il n'y a pas de ligne de Soda à Pâte aussi bonne que la MARQUE COW.

Il est invariablement pur, de pleine force, digne de confiance et toujours demandé par la cuisinière soigneuse!

**Commandez-en à votre fournisseur en gros.**

**CHURCH and DWIGHT** Limited

MANUFACTURIERS

MONTREAL

# L'Habitude Grandit

# MEADOW CREAM SODAS

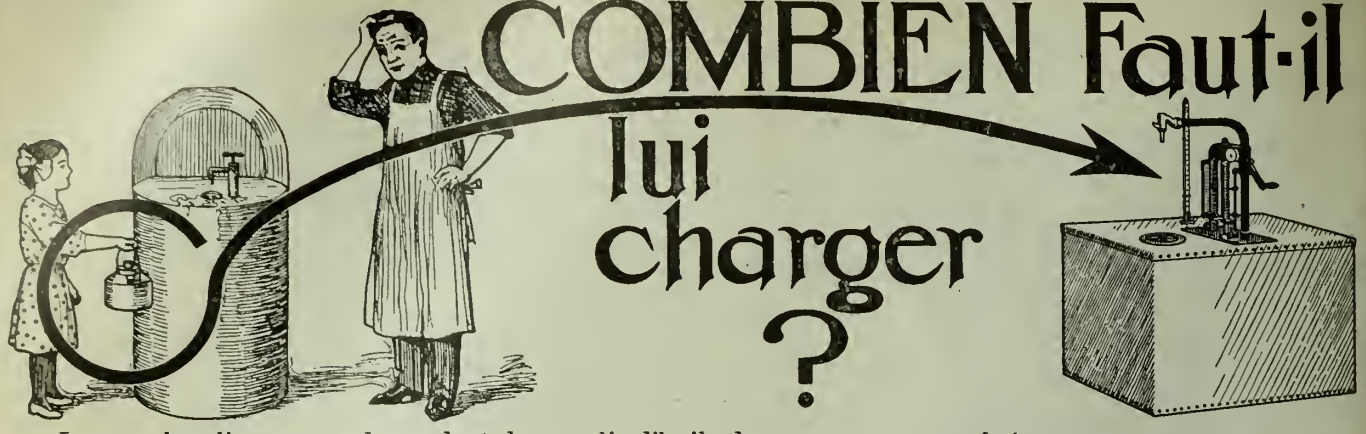
**Prenez l'habitude de tenir nos MEADOW CREAM SODAS et observez l'augmentation des affaires et des profits.**

THE

**W. J. CROTHERS CO., Ltd.**

KINGSTON, Ont.

# COMBIEN Faut-il lui charger ?



Lorsque les clients vous demandent de remplir d'huile des mesures non graduées, vous ne pouvez savoir exactement ce que vous devez leur charger, à moins d'avoir un RÉSERVOIR A MESURE AUTOMATIQUE de BOWSER. Vous pouvez compter EN MOINS et perdre leur CLIENTELE ou compter EN PLUS et perdre votre PROFIT. Procurez vous ue APPAREIL BOWSER et faites cesser l'incertitude. Faites un profit chaque fois que vous vendez de l'huile ; ayez un magasin propre ; évitez la perte de l'huile et les dommages aux autres articles. "Faites cesser les fuites et gardez tous les profits. "L'APPAREIL BOWSER comporte un indicateur flottant qui marque la quantité d'huile vendue et celle qui reste encore dans le réservoir. Il est placé bien en vue et peut se lire à 20 pieds de distance. Il est aussi pourvu d'une soupape automatique qui arrête instantanément l'écoulement de l'huile aussitôt que vous cessez de pomper, ce qui prévient toute fuite.

**Une carte postale à nous adressée vous fera parvenir notre Brochure gratuite, expliquant comment faire du Profit sur l'huile**

**S. F. BOWSER & COMPANY, Inc. - 66-68 Ave. FRAZER, TORONTO, Ont.**

**ETABLIE EN 1853**

**Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.**

## Fera Plus et de Meilleure Pâtisserie

GUNNS 'EASIFIRST' SHORTENING EXCELS ALL OTHERS

## Que n'importe quelle autre Graisse sur le Marché.

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

Agents pour Montréal la et province de Québec.

## La Gélatine Etalon qui, depuis près d'un siècle, est un délicieux dessert d'été, préparé instantanément.

Servie avec des fruits frais, mûrs la Gelatine instantanée, en poudre, de Cox constitue un dessert délicieux pendant la saison estivale.

Suggérez-la à vosclients,car ils apprécieront la pureté absolue de Cox et seront ravis de sa saveur exquise.

# COX'S

**Fabrication Anglaise**

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

**MONTREAL Agents TORONTO**

**EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"**

| Soda "Magic" | La cse |
|---|---|
| No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |

| | |
|---|---|
| No 3 caisse | |
| 30 pqts. de 1 lb. et 60 pqts. de ½ lb. | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 5 caisse | |
| 100 pqts de 10 oz. | 2.90 |
| 5 caisses | 2.80 |

Crème de Tartre de "Gillett"

| | La doz |
|---|---|
| ¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | $1.00 |
| ½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | 2.00 |

| | La cse |
|---|---|
| ¼ doz. pqts., ¼ lb. / 2 doz. pqts., ½ lb. (assortis) | $8.00 |
| ½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.20 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.1[illegible] |

| | La lb. |
|---|---|
| 5 lb. canistres carrées (½ doz dans la caisse) | 0.33 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.28¾ |
| 360 lb. barils | 0.26 |

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅞ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST

| | |
|---|---|
| Tierces | 0.11¼ |
| Tinettes 60 lb. | 0.11½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 2.35 |
| Chaudières, 20 lbs. | 2.25 |
| Caisses, 3 lbs. lb. | 0.12¼ |
| Caisses, 5 lbs. lb. | 0.12¼ |
| Caisses, 10 lbs. lb. | 0.12¼ |
| Pains moulés d'une livre | 0.12¾ |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boîte 350, par bote | 2.01 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boîte de 600, la boîte | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boîtes de ferblanc, 50 s. et boîtes de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boîtes de fantaisie, | |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |


# L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée

**Les jeunes gens désireux de faire des études commerciales solides ne devraient pas hésiter à se faire inscrire à l'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe, car c'est l'institution par excellence pour ceux qui cherchent à obtenir rapidement une situation convenable dans le commerce.**

**Le programme des études comporte tout ce qui a trait à un cours commercial: langues française et anglaise, sténographie, clavigraphie, comptabilité, etc.**

**En plus de cela, des professeurs compétents et expérimentés sont chargés d'enseigner la télégraphie et l'administration des gares de chemin de fer, et la comptabilité des banques forme une classe toute spéciale.**

**Dans cette classe, les élèves peuvent, grâce au système spécial à l'Ecole Lalime, passer de la théorie à la pratique et se rendre compte de chacune des opérations journalières transigées dans les banques.**

**Quant au cours de télégraphie, il est absolument moderne et n'a rien de semblable à l'ancienne méthode longue et défectueuse, et, dès que les élèves ont terminé le cours réglementaire, ils peuvent compter sur bonne situation qui leur est assurée par la direction de l'école.**

**Pour le prospectus et autres informations s'adresser à**

# L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée

## ST-HYACINTHE, P.Q.

## LE PACIFIQUE CANADIEN

LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL :

De la Gare Windsor pour :
BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
KENNEBUCK, OLD ORCHARD et PORTLAND, †9.00 a.m. *9.15 p.m.
TORONTO, CHICAGO, *9 05 a.m., *10.00 p.m. et *11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.
OTTAWA, †8.05 a.m., §8.40 a.m., †9.15 a.m., *9.45 a.m †4.00 p.m., §7.45 p.m., *9.45 p.m., *10.30p.m.
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m., 11.15 p.m. †5.30 p.m., *7.25 p.m
HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10.30 p.m.
WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 a.m. *9.45 p.m.

De la Gare Viger pour :
QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30p.m., *5.00 p.m., †5.55 p.m., *11.30 p.m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9.00 a.m., †1.30 p.m. *5.00 p. m.
JOLIETTE, †8.15 a.m., *9.00 a.m., h11.40 p.m. †5.20 p.m.
SAINT-GABRIEL, *9.00 a.m., 11.40 p.m. †5.20 p.m.
OTTAWA, *8.00 a.m., *5.45 p.m.
SAINTE-AGATHE, *8.10 a.m., *9.15 a.m., §9.30 a.m. 11.00 p.m. h11.15 p. m. 12.15 p.m. †4.00 p.m. †4.50 p.m. k5.10 p.m.
NOMININGUE, *9.15 p.m., 11.00 p.m. †4.50 p.m.

(* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement. (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

BUREAU DES BILLETS :
**141-143 rue Saint-Jacques**
EDIFICE DOMINION EXPRESS



**Saindoux Composé**

# LAING'S

**Reconnu comme le meilleur sur le marché.**

**Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.**

**Son Prix est raisonnable.**

## MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, - - MONTREAL.



# LE GENRE QUI EVEILLE L'ATTENTION DE LA MERE

Les confitures et les gelées sont les substituts avantageux des fruits en conserves, de la maison. De fait, bien des ménagères ont si bien compris cela qu'elles ne se donnent plus la peine de mettre en conserves des fruits dans une cuisine surchauffée, mais comptent entièrement sur l'Epicier pour les approvisionner de confitures et gelées de fruits **pures** E. D. S.

Avez-vous un assortiment complet des spécialités E. D. S.

Fabriquées seulement par

## E. D. SMITH & SON LIMITED

WIONA, ONTARIO

AGENTS :— W. H. DUNN, Montréal ; NEWTON A. HILL, Toronto ; MASON & HICKEY, Winnipeg ; R. B. COLWELL, Halifax, N.S. ; J. GIBBS, Hamilton.

| | |
|---|---|
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia pqts 1/16 lb. | 0.74 |
| Snap, pqts. 1/12 et 1/6 lb. | 0.50 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.5 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boites 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| **(Empire Branch)** | |
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boites 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts 12 lbs., boites 6 lbs. | 0.39 |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs 6 s. et 12 s. | 0.46 |
| Currency 12 s. | 0.46 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boites 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boites 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boites 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boites 10 s. | 0.78 |

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

# Une Prompte Livraison

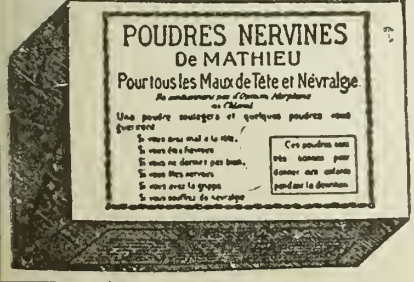
assurée à toutes les commandes de

St. Lawrence Sugar

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont un remède simple mais effectif contre tous les maux de tête — un remède que chaque marchand peut recommander comme un curatif sûr et rapide.

Si vous ne connaissez pas les poudres Nervines de Mathieu, et si vous êtes sujet aux maux de tête, essayez-les vous-mêmes aux frais au moyen du coupon ci-joint




Comme remède contre les rhumes et les troubles bronchiques le sirop de Goudron et d'Huile de Foie de Morue de Mathieu est rendu fameux et cette préparation sœur des Poudres Nervines — marche à grands pas dans la même voie.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, - - P.Q.**

MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.
Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

Nom .....

De .....
(Nom de la maison de commerce).

Rue .....

Ville ou village .....

Province .....

## HENRI JONAS & CIE,

Montréal.

| Pâtes Alimentaires. | La lb. |
|---|---|
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de $1.00 à | 3.00 |
| Extraits au gallon de $6.00 à | 24.00 |

Mêmes prix pour extraits de tous fruits.

| Moutarde Française. | La grosse |
|---|---|
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse | 21.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse | 36.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, ½ d. à la cse | 54.00 |
| **Vernis à chaussures.** | **La doz.** |
| **1 doz. à la caisse.** | |
| Marques Froment. | 0.75 |
| Marque Jonas. | 0.75 |
| Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. | 2.00 |

## LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.

| | La doz. |
|---|---|
| Catsup King. | $1.00 |
| Catsup King, bdl. 9 douz. | 0.95 |
| Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz. | 1.50 |
| Confiture, cse 2 doz., 12 onces. | 1.00 |
| Confiture, pinte. | 2.50 |
| Caustique, 100 lbs. chaque. | 2.75 |
| Caustique, 50 lbs. chaque. | 1.50 |
| Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse. | 1.40 |
| Confiture, chaudière No 7 ch. | 0.42½ |
| Confiture, seau No 7 chaque. | 0.45 |
| Confiture, chaudière No 5, ch. | 0.30 |
| Confiture "King" chaudière No 7, chaque. | 0.45 |

## MATTHEWS-LAING, LIMITED,

Montréal, Canada.

LAING'S REGISTERED TRADE MARK ANCHOR BRAND

**Lard en Baril Marque "Anchor"**

| | |
|---|---|
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. | 15.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. Pickled Rolls, brl. | 30.00 |
| Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | 29.00 |
| Heavy, clear fat backs 60/70 | 27.00 |

**Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".**

| | |
|---|---|
| Tierces, 375 lbs. lb. | 0.11 |
| Boites 50 lbs. net (doublure parchemin) | 0.11⅛ |
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) | 0.11¼ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net $2.30 | 0.11½ |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs., $2.20 | 0.11 |
| Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.11¾ |

**Lavette Circulaire pour épousseter à sec**

Avec un beau manche lisse. Au détail **$1.00**

**" Marque Tarbox Toronto "**

# Lavettes et Chiffons Traités Chimiquement Pour Epousseter à Sec

**Lavette triangulaire**

Plus large d'un quart que le modèle circulaire, avec manche. Au détail **$1.25**

Dans le champ de l'Economie Domestique, il n'y a pas de sujet qui préoccupe l'esprit de la ménagère à un plus haut degré que l usage des **époussettes sans poussière.**

Les lavettes traitées à l'huile tachent de graisse le plancher—laissent une trace dans toute la maison—créant une condition insupportable pour la ménagère dégoûtée et on ne les a employées que parce qu'on avait une idée erronée de la propreté. Leur vente résultait du désir d'avoir quelque chose de mieux.

La morale du commerce ordonne que le marchand protège ses clients contre de fausses conclusions.

Nos **Lavettes de Chiffons Traitées Chimiquement Pour Epousseter à Sec** répondent aux désirs du public pour une Spécialité Sanitaire, Economique d'inventions servant au nettoyage.

Ils sont antiseptiques, car les produits chimiques absorbent et désinfectent les particules de poussière — rassemblent les substances floconneuses plutôt que de les disperser.

Ces qualités d'absorption sont permanentes, elles se renouvellent après chaque lavage à **l'eau chaude savonneuse.** Il n'y a pas d'huile pour salir les tapis et les garnitures. Le parquet a ensuite un beau poli sec qui n'est ni glissant, ni graisseux, ni encore collant.

Le premier déboursé peut être un peu plus fort que celui qu'on fait pour des articles inférieurs mais, comme aucun nouveau traitement n'est nécessaire, le **coût final** est infiniment moindre et les résultats sont plus satisfaisants.

Un client satisfait, c'est là une annonce permanente pour votre commerce et le résultat final devrait être la considération déterminante dans tout placement d'argent.

Notre ligne comprend une grande variété de modèles et de grandeurs. Prouvez-nous l'intérêt que vous y portez en nous envoyant votre adresse et nous vous expédierons par la poste notre brochurette explicative sur les Epoussettes ne soulevant pas de Poussière.

**TARBOX BROS., TORONTO, ONT.**

# SPECIALITES POUR LES VACANCES

## Ex. S. S. "LA TOURAINE" du Hâvre.

**400 CAISSES, NOUVEL EMPAQUETAGE "Conserves et Condiments"**

Pois Français, Champignons, Patés de Foie Gras,
Purée de Foie Gras, Royans, Oseille, Moutarde,
Cerises, Anchois, Fromage, Sardines, etc. . .

**De L. A. PRICE, & CIE, Bordeaux, France.**

## Ex. S. S. "LAKE MANITOBA"

**300 PAQUETS SPECIALITES "Greenbank" LESSIVE, solide** et en **poudre.**
**CHLORURE DE CHAUX, boîtes** ¼s, ½s, **1s et tambours de 25 lbs.**

Manufacturées par **The UNITED ALKALI CO., Limited,** Liverpool, Angleterre.

## SAUMONS EN CONSERVES

Nous vendons pour livraison immédiate ou pour arriver, à des prix attrayants.

**SAUMON "Spring" marque "Reigning" boîtes hautes, 1s 4 doz. $6.25 c s**
**SAUMON "Rose" meilleure qualité, " plates, ½s 8 " .60c dz.**

Ces deux qualités, livraison immédiate.

## Raisins de Table, Raisins Valence et Figues

Nous en avons un bel assortiment.

| | | |
|---|---|---|
| **Finest Selected** | **28 lbs.** | **.06½ lb.** |
| **Fine Off Stalk** | **28 "** | **.05½ "** |

## SARDINES CANADIENNES "Casarco"

**Boîtes ½ lb. dans l'Huile d'Olive pure, 100 boîtes par caisse,**
**SEULEMENT $7.50 la caisse.**

Nous avons l'assortiment le plus varié en fait d'épicerie, Vins, Liqueurs, thé, café, etc.

**Demandez nos prix, - - - - Satisfaction garantie.**

## L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée.

**Importateurs, - - MONTREAL. . - Fondée en 1842**

LES

# BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente a biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

**AND CANDY CO., LIMITED**

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.



Etabli en 1892
Tel. Main 2441
Tel. Marché. 53

Re idence;
684 rue Adam, Maisonneuve
Tel. LaSalle 96

**ELIE CHARBONNEAU**

MARCHAND DE FRUITS

Specialité: Patate de Choix.

70 71 Marché B nsecours.

MONTREAL



## La Farine Préparée de Brodie

**Vous Conserve Vos Clients.**

Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines

UN BON VENDEUR.

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

**Brodie & Harvie, Limited.**

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436. MONTREAL.


| | |
|---|---|
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.12 |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | 0.12 |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | 0.12¾ |
| **Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).** | |
| Tierces, 75 lbs. | 0.14¼ |
| Boites, 50 lbs., net (doublure parchemin) | 0.14½ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | 0.14⅝ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $2.95 | 0.14¾ |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut $2.85 | 0.14¼ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15 |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15¼ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | 0.15¼ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | 0.15½ |
| **Viandes fumées.** | |
| Jambons: Première qualité. | |
| Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.18½ |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.19 |
| Moyens, 15 à 19 l bs. | 0.21 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.21 |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.22 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.23 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20½ |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.19 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.24 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.26 |
| Jambons de Laing, choisis, Piquenique", 10 à 14 lbs. | 0.17 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs. | 0.17 |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |
| **Saucisses fumées.** | |
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et langue) doz. | 1.10 |
| **Saucisses fraîches.** | |
| Saucisses de porc (tripes de porc) | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | 0.08½ |
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

AGENCES

LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,

Montréal.

**Légumes.**

**Petits Pois Importés "Soleil"**

| | |
|---|---|
| Extra fins, 50 boites | 14.50 |
| Extra fins, 100½ boites | 15.00 |
| Très fin, 100½ boites | 13.50 |
| Fins, 100½ boites | 11.50 |
| Mi-fins, 100½ boites | 11.00 |
| Moyens, No 2, 100½ boites | 9.50 |
| Moyens, No 3, 100½ boites | 9.00 |
| **Petits Pois "Frs. Petit & Cie."** | |
| Fins, 100½ boites | 10.00 |


# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

## Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO.,**

**Limited.**

**Montréal, Can. Dorchester, Mass**

**ETABLIE EN 1780.**



## LACAILLE, CENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

**EPICIERS EN GROS**

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi

MONTREAL



## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE DE

**UPTON**

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

# Les Fèves au Lard de Clark

**VOTRE PROPRE EXPERIENCE**

M. l'Epicier est d'habitude votre guide le plus sûr pour le choix de votre stock, dans le commerce.

La maison Clark est prête à s'en fier à **votre propre expérience,** car elle a pleine confiance qne vous avez toujours constaté que les **Fèves au Lard de Clark** constituent un complément, qui a de la valeur, pour vos affaires.

**Les idées de Clark** sont que la **Pureté** et la **Haute Qualité** sont les attributs les plus nécessaires des denrées alimentaires préparées et qu'un système, bien organisé de **publicité** est apprécié par le marchand comme aidant matériellement à son commerce.

**L'EXPERIENCE DE CLARK**

est qu'une attention scrupuleuse à ces questions essentielles a eu pour résultat d'acc oître rapidement et sans cesss la demande pour les **Fèves au Lard de Clark.**

**Est-ce que votre propre expérience est identique à celle de Clark ?**

**Nous nous en remettons à vous pour décider**

**W. CLARK, Montréal.**



# Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancieu échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O Goyette, ancien maire de Magog ; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste ; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Adver ising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir nscrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital saus intérêt, avec grandes facilités de remboursement

Les facilitésde remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles represeatent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**


**L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.**

| | |
|---|---|
| Moyens, 100½ boites | 7.50 |
| Légumes "Soleil". | |
| Haricots:— | |
| Verts, extra fins, 100½ boites | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boites | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boites | 8.00 |
| Côtes de Céleri. 50 boites | 7.50 |
| Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.) | |
| Oseilles, 100½ boites | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b. | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boites | 9.00 |
| Julienne, 100½ boites | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boites | 9.50 |
| Asperges. | C/S |
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boites | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boites | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boites | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boites | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boites | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boites | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boites | 22.50 |
| Flageolets. | |
| Moyens, 100½ boites | 11.00 |
| Sardines. | C/S |
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |
| Savons de Castille. | Lb. |
| Le Soleil 72% d'huile d'Olive. | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.00 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s | 4.50 |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.10½ |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08½ |
| La Lune 65% d'huile d'Olive. | Lb. |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| c/s 12 barres, 3 lbs. | 0.08½ |
| Huile d'Olive "Minerva" | C/S |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 boutcilles, pts. | 6.50 |
| 24 boutcilles, ½ pts. | 4.25 |
| | Gall. |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ¼ gall. | 2.60 |
| Petits Pois à sacrifier. | C/S |
| Questel sur extra fins, 50 btes | 12.00 |
| Cic Cons. Ali., extra fins, 100½ btes | 12.50 |
| Memina, très fins, 100½ btes | 11.00 |

LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4 75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |


CHOCOLAT **"ELITE"**

Non Sucré

**DES EPICIERS**

**Pour tous les**

**Besoins de la Cuisine**

**Tablettes de ¼ lb.**

**Fabriqué par**

**JOHN P. MOTT & CO.,**

**HALIFAX, N. E.**

**J.A.TAYLOR, Agen , Montréal**



# Les Femmes se

**convertissent au "système FELS-NAPTHA" qui leur permet de laver tous les jours de l'année. Ne ferez-vous pas votre part en étalant bien le savon FELS-NAPTHA et en l'aidant de votre talent de vendeur ?**

**LA SAISON D'ETE**

avec ses nombreuses distractions, nous apporte aussi l'occasion d'indispositions non moins nombreuses presque toutes dues aux excès de table.

**L'Eau Purgative**

**RIGA**

est le remède tout désigné en pareils cas C'est un laxatif rapide, agréable à prendre et un rafraichissant sans égal. Tous les marchands de la Campagne devraient s'en approvisionner pour la saison de villégiature.

**L'eau Purgative RIGA amènera des clients à votre magasin et vous donnera de beaux profits.**

**Société des Eaux Purgatives "RIGA"**

**215 Rue Notre-Dame st, Montréal.**

**Tél. Main 6473**

| | |
|---|---|
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |

## JOHN P. MOTT & CO.

| | | La lb. |
|---|---|---|
| Elite, per doz. | | 0.00 |
| Prepared Cocoa | | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | | 0.36 |
| No 1 Chocolate | | 0.30 |
| Diamond Chocolate | | 0.24 |
| Navy Chocolate | | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | | 0.35 |
| Cocoa Shells | | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à | 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à | 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. | 1.00 |

## SALADA TEA CO.

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

## SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.

Prix pour Ontario et Québec:

| | |
|---|---|
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |

## SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleaner.

| | |
|---|---|
| Cse de 3 do | 3.60 |
| Cse de 6 doz. | 7.20 |

30 jours.

## SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.

Montréal — Tél. Main 6473.

| | |
|---|---|
| 1 doz., (en boîte de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, " " | 4.00 |
| 1 caisse, (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

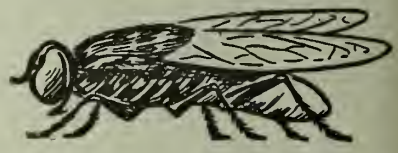
## ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

| Lime Juice "Stowers" | | La cse |
|---|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. | pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. | pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | | 3.50 |
| Lemon syrup | | 4.00 |

## WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.

Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

## WILSON'S FLY PADS.



| | |
|---|---|
| La boite | $3.00 |
| Par trois boites | 2.85 |


# CELA VOUS RAPPORTERA DE VENDRE

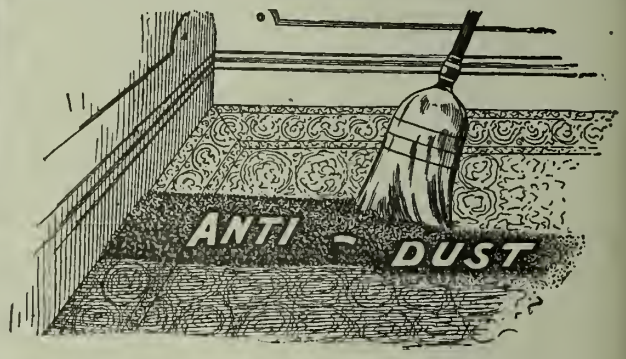
# SNAP

Chaque marchand finira par se rendre compte que son véritable intérêt est de vendre **SNAP**—alors pourquoi ne pas entrer en ligne tout de suite? Il y a un bon bénéfice à faire en tenant **SNAP** et les ventes se multiplient rapidement **SNAP** est le meill-ur nettoyeur pour les mains qu'il y ait sur le marché, il enlève effectivement toute saleté, toute graisse et crasse; il laisse la peau unie et douce. Il n'endommage pas les mains les plus délicates.

Tout le monde a besoin de **SNAP**.

## SNAP COMPANY, LIMITED

**MONTREAL, Qué.**




## Nous annonçons pour vous.

Les journaux Canadiens-français sont les porte-parole des produits Canadiens-français inventés, manufacturés et vendus par des Canadiens-français dans toute la province.

# ANTI-DUST

La poudre à balayer désinfectante est la propriété de Canadiens-français et est employée par

**CHACUN, PARTOUT.**

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

**Département des nouvelles affaires.**

## The Sapho M'fg Co., Limited.

**MONTRÉAL**

Les Produits Alimentaires de la Marque

# "GAZELLE"

ONT TOUTE LA VOGUE.

Dès son origine, cette marque fût d'un heureux présage à tous ceux qui lui firent bon accueil, comme en témoigne leur situation prospère.

Prenez rang dans le cortège et profitez des splendides résultats acquis.

## HUDON, HEBERT & CIE,

LIMITÉE

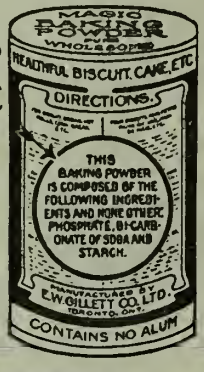
MONTREAL

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

**Epiciers :** Nous n'hésitons pas à recommander la Poudre à Pâte Magic, au commerce et aux consommateurs, comme étant la meilleure, la plus pure et la plus hygiénique des poudres à pâte qu'il soit possible de produire. Toutes les matières qui la composent sont de la plus haute qualité. Un mécanisme automatique moderne et des employés vêtus d'uniformes d'une blancheur immaculée assurent uu mélange parfait et une propreté absolue.

# MAGIC BAKING POWDER

LA SEULE POUDRE À PÂTE EN CANADA DONT TOUS LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE



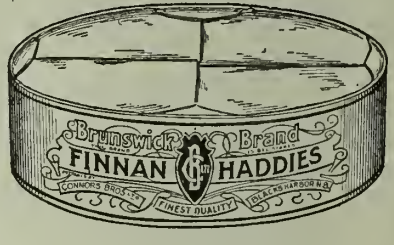

## E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL WINNIPEG

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.




La haule qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

**AGENTS :**

LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.S. — C. DE CARTERET, Kingston. — BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. — SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vancouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.
Toute année commencée est due en entier.
L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.
Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."
Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".
Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit;
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 1er Août 1913. Vol. XLVI — No 31


# La Commission des Voyageurs de Commerce

## Adresse un mémoire important à la Commission Royale des Licences.

On sait que depuis quelque temps déjà les voyageurs de commerce ont été admis à faire partie de la Chambre de Commerce du District de Montréal, et que depuis lors la Chambre compte une commission permanente de plus, celle des Voyageurs de Commerce.

Depuis bien longtemps déjà, on se plaisait à reconnaître placidement que ces missionnaires du commerce étaient de bons enfants et que, à l'occasion, ils étaient capables de rendre des services autres que ceux pour lesquels leurs patrons les paient.

Les braves voyageurs ne demandaient d'ailleurs que l'occasion de démontrer ce dont ils sont capables et, depuis leur entrée à la Chambre de Commerce, ils ont déjà affirmé leurs grandes qualités de travailleurs utiles.

La Commission des Voyageurs de Commerce, grâce à l'énergie et à la bonne volonté de chacun de ses membres, mais plus particulièrement à l'heureuse initiative de son président, M. J. F. Loisel, a entrepris une campagne dont les bons effets ne sauraient tarder à se faire sentir pour peu que l'autorité compétente veuille bien seconder ses efforts.

Il est notoire que, dans nos districts ruraux, les hôtelleries sont loin de répondre aux besoins du public voyageur. La plupart de ces établissements, non seulement ne sont pas en état d'offrir le confort désirable, mais sont en outre d'une malpropreté assez marquée par suite de la négligence des tenanciers. Ceux qui ont l'occasion de voyager un peu, le savent; mais personne n'est aussi bien renseigné sur l'état de choses dont nous parlons, que ceux que la profession force à voyager constamment, et qui sont durant toute l'année appelés à manger dans des gargottes infectes et à coucher dans des pièces où rien ne manque pour les empêcher de dormir.

On comprendra facilement que sitôt admis à faire partie d'un corps influent comme l'est la Chambre de Commerce, ils se soient prévalus des moyens à leur disposition pour mettre à nu cette plaie que sont les hôtels dans les districts ruraux de notre province.

La Commission s'est donc mise à l'oeuvre dès sa formation pour étudier les moyens à prendre pour apporter une amélioration au service des hôtels, et elle en a conclu, après une étude approfondie de la situation, que le grand remède réside dans la nomination d'un inspecteur d'hôtels pour la province de Québec.

M. J. F. LOISEL, président de la Commission des Voyageurs de Commerce de la Chambre de Commerce du District de Montréal.

Pour arriver à recueillir les preuves nécessaires à démontrer que cette nomination s'impose, la Commission a adressé à chaque voyageur de commerce faisant partie de l'Association Dominion Commercial Travellers, une lettre circulaire dans laquelle on demande de répondre au questionnaire y annexé, dans le but de renseigner la Commission sur les plaintes comme sur les louanges que les voyageurs de commerce ont à faire au sujet des hôtels en général.

La Commission des Voyageurs de la Chambre de Commerce du District de Montréal a déjà demandé à Sir Lomer Gouin la nomination d'un inspecteur qui serait chargé de voir à ce que les hôteliers se conforment aux demandes très légitimes des voyageurs de commerce. L'honorable Premier Ministre a admis qu'il était en faveur d'une telle nomination, mais que, vu qu'il existe déjà une Commission Royale chargée de faire enquête sur la loi des licences de la province de Québec, il fallait d'abord porter les plaintes devant cette Commission Royale.

Le comité a déjà reçu au-delà de 450 réponses de voyageurs condamnant les hôteliers qui tiennent leurs établissements dans un état de malpropreté, ignorant les lois les plus élémentaires de l'hygiène.

Certes, les voyageurs n'objectent pas à ce que les hôteliers de la campagne soient légalement autorisés à vendre des spiritueux. C'est un apport précieux au confort des voyageurs et une raison d'affaires pour le tenancier; mais ils reconnaissent aussi

que pour avoir sa raison d'être, la licence doit être donnée à bon escient et ne doit pas, par contre, être ni un obstacle à la bonne tenue d'une maison, ni une ombre à la réputation d'une province.

Ils ont constaté que, dans de nombreux cas, l'hôtelier s'occupent trop du profit immédiat qu'il tire de sa buvette et est porté à négliger les soins qu'il doit à sa pension, tandis que tous ses soins doivent tendre à donner un bon service sous tous rapports.

Les voyageurs ont donc soumis à la Commission Royale un mémoire volumineux, rempli de faits détaillés non seulement en ce qui concerne les hôtels défectueux, mais aussi ceux qui sont plutôt bien tenus. Le mémoire couvre en même temps, les hôtels licenciés et les hôtels dits de tempérance.

Messieurs les voyageurs sont en quelque sorte les principaux intéressés dans le cas présent, et on peut être assuré qu'ils n'ont pas négligé de faire toutes les suggestions susceptibles d'apporter quelque amélioration dans la tenue des hôtelleries rurales.

D'autre part, ils prétendent être en état de fournir des preuves nombreuses à l'appui du fait que la majorité de nos hôteliers dans la province de Québec n'observent pas la Loi des Licences.

L'enquête à cet effet a été conduite par des hommes absolument impartiaux, d'excellents juges en la matière.

De cette enquête, il résulte que pour obtenir la mise en vigueur de la Loi des Licences et des amendements qui pourraient y être faits, il faut de toute nécessité que le gouvernement nomme immédiatement un inspecteur compétent.

La Commission, pour faciliter la tâche à qui de droit, soumet que l'inspecteur ainsi nommé soit investi des mêmes pouvoirs que ses confrères des autres provinces, c'est-à-dire qu'il soit autorisé à voir à ce que la Loi des Licences soit scrupuleusement observée; à ce que, dans tous les détails, les hôtelleries soient tenues dans un état strict de propreté; à ce que l'hôtelier ne soit pas seulement un débitant d'alcool, mais en état de donner aussi à ses clients une nourriture substancielle; à ce que tout l'établissement soit tenu selon les règles de l'hygiène et en rapport avec les exigences du Bureau d'Hygiène de la province de Québec.

Cette demande de nomination d'un inspecteur d'hôtels est d'ailleurs moralement appuyée par la Chambre de Commerce du District de Montréal. De fait, le comité de législation de la Chambre, présidé alors par M. Alphonse Desjardins, adoptait la résolution suivante le 22 novembre 1911, relativement à l'octroi des licences d'hôtels pour l'accommodation du public voyageur:

"Que la Chambre de Commerce de Montréal est d'opinion que le système actuel de faire confirmer les certificats pour l'obtention de licences d'hôtels par les conseils municipaux est défectueux;

"Que par son instabilité et son incertitude, il a pour effet d'empêcher les hôteliers d'engager les capitaux nécessaires pour maintenir les auberges et les hôtelleries dans l'état d'entretien et de confort voulu dans les districts ruraux de la province de Québec;

"Que cete Chambre est d'opinion qu'il serait de l'intérêt du commerce et du public en général, qu'à l'avenir, les certificats pour licences d'hôtels dans les districts ruraux fussent octroyés et confirmés par des commissaires de licences suivant les mêmes procédures que dans les cités de Montréal et de Québec, ou par tout autre moyen que le gouvernement jugera à propos d'adopter pour modifier la loi des licences dans le sens désiré."

A la suite de l'adoption de cette résolution, il appert que la démarche de la Chambre donna lieu à des protestations et à des malentendus. Les uns y ont vu une atteinte portée à l'autonomie des conseils municipaux, les autres l'ont considérée comme un moyen détourné de favoriser indûment le commerce des liqueurs.

Par conséquent, la Chambre jugea utile de fournir plus ample explication de son attitude. Elle chargea son comité de législation de recueillir des informations additionnelles sur le fonctionnement de la loi des licences dans les campagnes. Dans son rapport, le comité déclarait avoir le regret d'être obligé de réaffirmer que les exigences de la loi ne sont pas remplies dans un certain nombre de municipalités; que le public voyageur ne reçoit pas dans les hôtels licenciés le traitement auquel il a droit, que les chambres sont mal tenues et la table négligée.

Le comité se plaint en plus de ce que les licences sont renouvelées sans égard au peu d'efforts qui sont faits pour satisfaire aux réclamations du public.

En présence de ces faits qui sont tous appuyés de preuves incontestables, la Commission des Voyageurs de la Chambre de Commerce se croit justifiable de demander la nomination d'un inspecteur compétent qui soit investi de tous pouvoirs non seulement pour faire respecter la lettre de la loi, mais surtout pour assurer au public voyageur le confort et la propreté dans les hôtels qu'il fréquente.

Nous félicitons sincèrement le Comité des Voyageurs et la Chambre de Commerce pour leur travail effectif et souhaitons voir la Commission Royale chargée d'enquêter sur le fonctionnement de la loi des licences accueillir favorablemnet les remarques et suggestions qui lui sont faites dans le mémoire soumis par les voyageurs.

Sous la direction habile de son président, M. Loisel, la Commission des Voyageurs de la Chambre de Commerce fait un travail raisonné et utile, et le public en général lui doit l'appui le plus ferme dans ses revendications en faveur d'un meilleur service d'hôtels dans nos campagnes.

Cette Commission qui a déjà donné des preuves et est en mesure d'en fournir d'autres, se compose des personnes dont les noms suivent: MM. J. F. Loisel, président; H. Pinet, Roméo Brosseau, L. N. Veilleux, J. H. Paul Saucier, J. A. Malboeuf, Raoul Dupré, J. E. Roy, J. Albert Quesnel, H. V. Bernier, L. E. Charron, L. N. Brassard, A. J. Lesage, J. A. Brais.

## LES EPICIERS ONT PASSE UNE BELLE JOURNEE A SAINTE-SCHOLASTIQUE

**Près de 400 personnes ont pris part au 33ème pique-nique annuel organisé par cette importante association. — Magnifique programme de jeux et liste des heureux vainqueurs. — Les discours.**

Environ quatre cents excursionnistes ont pris part au 33ème pique-nique annuel des épiciers, à Ste-Scholostique, mercredi dernier.

La température un peu incertaine le matin a été favorable pendant tout le reste de la journée, et cette fête a été un succès sur toute la ligne. Le terrain dé courses de Ste-Scholastique qui avait été on ne pouvait mieux choisi pour de semblables réjouissances. On y trouve en effet tout ce qui peut faciliter l'exécution d'un programme de pique-nique.

Un comité spécial composé de MM. le maire Presseau, Edmond Ouellette, Louis Gratton, Donat Lalande, avocat, et J. A. Langlois, régistrateur, avait d'ailleurs tout préparé de façon à procurer aux épiciers de Montréal, une joyeuse journée.

Au dîner, M. J. A. Ethier, député du comté, a souhaité la bienvenue aux visiteurs les invitant à revenir souvent à Ste-Scholastique. Le député des Deux-Montagnes a été comme d'habitude fort heureux dans sa brève improvisation.

Sur l'invitation de M. le président G. A. Archambault, MM. J. O. Marchand, J .A. Langlois, M. le maire Presseau, J. Bigras, A. Laniel, J. A. Beaudry, secrétaire de l'Associa-

tion des Marçhands-Détailleurs du Canada; Handi, Jos. Gascon, P. Filion, L. Livrette et O. Johnson ont aussi adressé la parole.

PROGRAMME DES JEUX

No 1.—Course de 150 verges ouverte aux présidents des différents comités. 5 prix.

1° 1 set aux oeufs, gagné par A. Laniel;
2° 1 paire de statuettes, gagné par J. Gascon;
3° 1 horloge élégante, gagné par J. O. Pesant;
4° 1 coutellerie, gagné par R. Bernard;
5° 1 lampe électrique, gagné par G. A. Archambault.

No 2.—Course de 150 verges ouverte aux membres des comités, les présidents exceptés, 5 prix.

1° $2.50 en or, don de M. J. O. Pesant, gagné par J. A. Sansregret;
2° 1 lampe électrique, gagné par H. Longtin;
3° 1 coutellerie, gagné par J. A. Doré;
4° 1 table de fumeur, gagné par A. Landreville;
5° 1 pot à l'eau en argent, gagné par J. O. Pesant.

No 3.—Course de 50 verges ouverte aux jeunes filles de 12 ans et moins. 4 prix.

1° 1 porte-bijoux, gagné par Madeleine Trépanier;
2° 1 plateau à fruits, gagné par Alberte Fortier;
3° 1 parfumeuse, gagné par Simone Foucreault;
4° 6 assiettes de fantaisie, gagné par Lucienne Landry.

No 4.—Course de 200 verges, ouverte aux voyageurs de commerce en épicerie de Montréal, ne faisant pas la livraison. 5 prix.

1° 1 bronze "La Musique", gagné par E. Daoust;
2° 1 plateau à fruits, gagné par E. Lavallée;
3° 1 plateau à gâteau, gagné par O. Lalonde;
4° 1 encrier, gagné par J. Archambault;
5° 1 bouteille de brandy, gagné par J. Bergeron.

No 5.—Course de 50 verges, ouverte aux jeunes garçons d'épiciers de 13 ans ou moins. 5 prix.

1° 1 foot-ball, gagné par Paul Mousseau;
2° 1 jeu de croquet, gagné par E. Laniel;
3° 1 montre, gagné par Clément Fortier;
4° 1 gant de joueur de baseball, gagné par E. Constantin.

No 6.—Course de 150 verges, ouverte aux hommes gras pesant 200 livres et plus. 3 prix.

1° 1 prix d'une valeur de $3.00, gagné par H. Longtin;
2° 1 pot à tabac, gagné par J. A. Debien;
3° 1 cadran (John Bull), gagné par A. Landreville.

No 7.—Course de 200 verges, ouverte aux voyageurs ayant rapport avec l'épicerie, les concurrents de la course No 4 exceptés. 4 prix.

1° 1 bronze "Le Mousquetaire", gagné par R. Hamel;
2° 1 set de brosses, gagné par W. Lapointe;
3° 1 cadran, gagné par E. Charade;
4° 1 cendrier, gagné par L. P. Bélanger.

No 8.—Course de 150 verges, ouverte à tous les épiciers en détail de Montréal. 5 prix.

1° 1 huilier, gagné par C. O. Aubin;
2° 1 paire de statuettes, gagné par J. Cardinal;
3° 1 jarre à biscuits, gagné par J. O. Malo;
4° 1 porte-celery, gagné par J. A. Sansregret;
5° 1 crachoir, gagné par A. Laniel.

No 9.—Course de 75 verges, ouverte aux jeunes filles de 13 ans et plus. 5 prix.

1° 1 porte-bijoux, gagné par Mlle A. Charron;
2° 1 cadran, gagné par Mlle G. Charron;
3° 1 miroir, gagné par Mlle A. Laniel;
4° 1 porte-carte de visite, gagné par Mlle E. Roussel;
5° 1 coussin à épingles, gagné par Mlle G. Bérubé.

No 10.—Course de 75 verges, ouverte aux femmes mariées. 5 prix.

1° 1 miroir sur pied, gagné par Mme O. Phaneuf;
2° 1 set oreillères, gagné par Mme J. B. Newman;
3° 1 set de toilette, gagné par Mme R. Hamel;
4° 1 porte-portrait, gagné par Mme O. Lalonde;
5° 1 paire de statuettes, gagné par Mme U. Sansregret.

No 11.—Course de 150 verges, ouverte aux garçons de 13 ans et plus. 4 prix.

1° 1 prix d'une valeur de $2.00, gagné par A. Demers;
2° 1 boîte à boutons de collets, gagné par H. Mirault;
3° 1 bronze, gagné par A. Laniel;
4° 1 encrier, gagné par E. Sauvé.

No 12.—Course de 150 verges, ouverte aux épiciers de l'Association. 6 prix.

1° 1 prix d'une valeur de $5.00, gagné par J. O. Malo;
2° 1 panier de champagne, don de J. A. Laontéb, gagné par J. A. Sansregret;
3° 1 set à dépecer, gagné par A. Laniel;
4° 1 pot à barbe, gagné par U. Sansregret;
5° 1 paire de statuettes, gagné par L. Pelletier;
6° 1 magnifique brosse, gagné par H. Mailloux.

No 13.—Course de 200 verges, ouverte à tous les excursionnistes. 3 prix.

1° $2.50 en or, don de M. R. Bernard, gagné par J. Picard;
2° 1 panier de champagne, don de M. J. A. Labonté, gagné par J. Cardinal;
3° 1 set de 6 couteaux et 6 fourchettes, gagné par C. Allard.

No 14.—Course de 150 verges, ouverte aux commis-épiciers. 3 prix.

1° 1 set de couteaux à fruits, gagné par A. Canill;
2° 1 panier de champagne, gagné par J. Picard;
3° 1 plateau, gagné par E. Lavallée.

No 15.—Un prix de danse offert par M. J. Gascon, gagné par Mme H. Longtin et M. W. Lapointe.

Un prix de danseoffert aux dam es par le "Prix Courant.

No 16.—Un prix de présence, $2.50, don du président G. A. Archambault, gagné par E. Quintal.

Les fleurs offertes par M. P. Filion.

No 17.—Course aux oeufs pour dames, sous la direction de MM. A. T. Favreau et J. P. Percell. 3 prix spéciaux offerts par les National Brewers.

1° Corbeille en argent, gagnée par Mlle M. Perrault;
2° Lunette d'opéra, gagnée par Mlle Yvonne St-Denis;
3° Saladier monté en argent, gagné par Mme O. Lalonde.

No 18.—Course aux oufs pour hommes, sous la direction de MM. A. T. Favreau et J. P. Percell. 3 prix spéciaux offerts par les National Brewers.

1° Lunette d'approche, gagnée par A. Bordeaux;
2° Jarre à whisky, gagnée par O. Johnson;
3° Boite à cigarettes, gagnée par O. Malepart.

On remarquait parmi les invités: MM. J. A. C. Ethier, député des Deux-Montagnes; J. A. Beaudry, secrétaire de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada; J. B. Jodoin, représentant de la Aetna Biscuit Co.; J. H. Langlois, régistrateur du comté des Deux-Montagnes; Donat Lalonde, avocat de Ste-Scholastique; Jos. Ethier, représentant de la maison Laporte, Martin & Cie, Limitée; J. A. Lapointe, représentant de la maison Bergeron, Whissel & Co.; des représentants des maisons Hudon & Hébert,, Chaput & Fils, etc.

Les excursionnistes sont revenus à Montréal à 8 heures du soir, enchantés de leur journée

La distribution des prix aux vainqueurs des divers concours a été faite mercredi soir, le 30, dans la salle des réunions de l'Association.

## UNE CONFERENCE PRATIQUE

Dans notre dernière édition, en relatant les travaux faits à la convention des Epiciers en Gros, à Québec, nous avons reproduit d'une version anglaise la conférence faite en cette circonstance par M. Zéphirin Hébert, de l'important maison Hudon, Hébert & Cie, Limitée, de Montréal. Mais la traduction d'un travail de cette importance, toute bonne soit-elle, ne saurait rendre justice à l'esprit ,à la mentalité de l'auteur. Aussi, étant donné la haute valeur du travail de M. Hébert, nos lecteurs nous sauront-ils gré de leur fournir aujourd'hui le texte originel de la conférence qui a soulevé un si grand intérêt parmi les délégués présents à la convention de Dominion Wholesale Grocers Guild.

### LE VENDEUR ACCOMPLI

"Quels sont les traits caractéristiques qui distinguent le "Vendeur Accompli"?

J'essaierai de vous développer succinctement mes idées à ce sujet.

Je pose en principe qu'il doit, avant tout, avoir des connaissances très approfondies en tout ce qui se rapporte aux marchandises qui font l'objet de son commerce.

De plus, il doit avoir le tempérament, ou mieux les aptitudes par lesquelles se révèle chez un homme la vocation des affaires.

Le vendeur doit être un enthousiaste jusqu'à la persuasion qu'il ne saurait y avoir de maison supérieure à la sienne. Si cette conviction était en défaut, il ne pourrait créer chez un client en perspective, cette bonne impression initiale qui est essentielle au succès.

Celui qui n'est pas convaincu ne saurait espérer de convaincre les autres. Il s'ensuit que la puissance de persuasion demeure le premier et le principal attribut du vendeur.

Les relations avec la clientèle ne doivent pas être sur le pied exclusif des affaires. Le vendeur habile est celui qui ne laisse passer aucune occasion de gagner l'amitié de ceux avec qui il transige.

On a dit que les affaires ne connaissent ni patrie, ni ami. Quoiqu'il en soit de ce dicton, le vendeur verrait tous ses efforts paralysés si le bon vouloir de ses clients venait à lui manquer.

Non plus qu'en relations sociales, les affaires ne souffrent l'égoïsme.

Le vendeur doit protéger les intérêts de ses clients tout autant que ceux de "sa maison". Il doit se faire une règle de ne vendre que des articles dont son client puisse tirer profit. Ce principe établi, il ne doit pas y déroger volontairement, sous peine d'encourir la disgrâce de l'acheteur et de perdre sa clientèle.

Un vendeur adroit ne parle jamais en mal d'une maison concurrente. Il sait que ce manque de tact ou de courtoisie rejaillit sur sa maison, et que le client pourrait se dire qu'il emploi ce procédé malhonnête pour cacher les défauts de "sa propre maison". Que le vendeur mette sa firme en évidence chaque fois que l'occasion s'en présente, mais jamais en essayant de discréditer ses concurrents.

Le vendeur doit être au fait des méthodes et de la compréhension des affaires, telles que pratiquées par "sa maison"; en un mot, de ce qui en constitue les caractéristiques. Il doit s'être créé une opinion favorable de la bonne renommée, du prestige, et de l'influence exercée par ses patrons. En possession de ces connaissances, il se fera un devoir de les communiquer à ses clients et d'en tirer bon parti pour les intérêts de "sa maison", mettant ainsi à profit tous les avantages par lesquels elle se distingue. Inutile d'ajouter que, pour la mise en pratique, ceci requiert beaucoup de tact.

Il est indispensable que le vendeur soit informé des dispositions naturelles et de tout ce qui, en affaires, est personnel à chacun de ses clients ,afin de s'assujettir à l'ambiance et de supprimer des occasions nombreuses de conflit.

Sous tous les rapports, le vendeur doit avoir une confiance aveugle en "sa maison", sans quoi, il ne pourrait rendre justice à ses patrons.

Il y a le vendeur qui écrit des commandes, et celui qui fait des ventes. Le premier est celui qui manque d'habileté, d'initiative et des aptitudes requises. Il se contente de noter les articles qui lui sont demandés, sans faire aucun effort pour intéresser le client à d'autres marchandises. Au contraire, l'habile vendeur n'est jamais à bout de ressources. Il a toujours un arsenal de faits et d'idées nouvelles où puiser des arguments pour engager l'attention de l'acheteur sur d'autres articles et augmenter le chiffre de ses ventes.

Achevons, par quelques traits simplement énoncés, la physionomie du vendeur accompli: bonne humeur, enjouement, politesse exquise, don de captiver, sont autant de qualités dont il ne peut se passer impunément.

Pour terminer, j'en reviens à cette disposition qui doit mettre en fonction et harmoniser tous les traits du vendeur accompli: j'ai nommé l'enthousiasme ,qualité maîtresse qui synthétise toutes les autres et sans laquelle nul ne peut espérer le succès.

Tel est donc en résumé, mon idéal du "Vendeur Accompli."

Il est à peine besoin d'ajouter que ces observations pratiques ont été soulignées d'applaudissements chaleureux.

## LES CONSERVES DE FRUITS POUR 1913

Nous venons de recevoir de la Dominion Canners Limited la liste des prix d'ores et déjà établis pour les produits nouveaux de 1913. Aux détaillants qui placent leurs commandes avant le 1er mai, la compagnie accorde une réduction de 2½ cents par douzaine.

Après avoir dépensé des milliers de dollars en nouvelles usines et machines, la Dominion Canners Limited a enfin réussi à s'outiller de manière à pouvoir répondre à toutes demandes. Par conséquent, les charges fixes se trouvent réduites proportionnellement et, cette année comme d'habitude, la compagnie a établi des prix qui assurent la mise sur le marché des produits de l'année dans des conditions normales.

D'après cette liste, il se fera sans doute une forte consommation de pois, d'autant plus que cette année la qualité est excellente, du fait que la température s'est bien comportée.

Selon la liste que nous publions ci-après, les détaillants pourront les fournir aux consommateurs à raison de trois boites pour vingt-cinq cents.

| | Légumes | Groupe B Par douzaine | Groupe A |
|---|---|---|---|
| 2' s | Pointes d'Asperges | $2.27½ | $2.30 |
| 2' s | Tiges d'Asperges | 1.42½ | 1.45 |
| 2' s | Betteraves en tranches, Blood Red, Simcoe | .97½ | 1.00 |
| 2' s | Betteraves entières, Blood Red, Simcoe | .97½ | 1.00 |
| 2' s | Betteraves entières, Blood Red, Rosebud | | 1.30 |
| 3' s | Betteraves en tranches, Blood Red, | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | Simcoe | 1.35 | 1.37½ |
| 3' s | Betteraves entières, Blood Red, Simcoe | 1.40 | 1.42½ |
| 3' s | Betteraves entières, Blood Red, Rosebud | | 1.57½ |
| 3' s | Choux | 1.00 | 1.02½ |
| 2' s | Carottes | .97½ | 1.00 |
| 3' s | Carottes | 1.30 | 1.32½ |
| 2' s | Pois, Standard, Sieve 4 | .82½ | .85 |
| 2' s | Pois, Early Junes, Sieve 3 | .85 | .87½ |
| 2' s | Pois, Sweet Wrinkles, Sieve 2 | .87½ | .90 |
| 2' s | Pois, Extra Fine Sifted, Sieve 1 | 1.27½ | 1.30 |
| Gallon | Pois, Standard | 4.15 | 4.17½ |
| Gallon | Pois, Early Junes | 4.25 | 4.27½ |
| Gallons | Pois, Sweet Wrinkles | 4.40 | 4.42½ |
| 2' s | Epinards | 1.27½ | 1.30 |
| 3' s | Epinards | 1.80 | 1.82½ |
| Gallon | Epinards | 5.42½ | 5.45 |

Fruits

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2' s | Cerises Noires, pitted H. S. | 1.92½ | 1.95 |
| 2' s | Cerises Noires, not pitted H. S. | 1.52½ | 1.55 |
| 2' s | Cerises Rouges, pitted H. S. | 1.92½ | 1.95 |
| 2' s | Cerises Rouges, not pitted H. S. | 1.52½ | 1.55 |
| Gallon | Cerises, pitted | 8.65 | 8.67½ |
| Gallon | Cerises, not pitted | 8.15 | 8.17½ |
| 2' s | Cerises Blanches, pitted, H. S. | 1.92½ | 1.95 |
| 2' s | Cerises Blanches, not pitted, H. S. | 1.52½ | 1.55 |
| 2' s | Raisins Noirs, H. S. | 1.92½ | 1.95 |
| 2' s | Raisins Noirs, Confits | 2.27½ | 2.30 |
| Gallon | Raisins Noirs, Standard | 5.40 | 5.42½ |
| Gallon | Raisins Noirs, Solid Pack | 8.40 | 8.42½ |
| 2' s | Raisins Rouges, H. S. | 1.92½ | 1.95 |
| 2' s | Raisins Rouges, Confits | 2.27½ | 2.30 |
| Gallon | Raisins Rouges, Standard | 5.40 | 5.42½ |
| Gallon | Raisins Rouges, Solid Pack | 8.40 | 8.42½ |
| 2' s | Groseilles, H. S. | 1.77½ | 1.80 |
| 2' s | Groseilles, Confits | 2.02½ | 2.05 |
| Gallon | Groseilles, Standard | 7.15 | 7.17½ |
| Gallon | Groseilles, Solid Pack | 8.90 | 8.92½ |
| 2' s | Ananas en tranches, H. S. Bahama Blancs | 1.92½ | 1.95 |
| 2' s | Ananas râpés, H. S. Bahama Blancs | 1.47½ | 1.50 |
| 2' s | Ananas entiers, H. S. Bahama Blancs | 1.92½ | 1.95 |
| 3' s | Ananas entiers, H. S. Bahama Blancs | 2.50 | 2.52½ |
| 2' s | Rhubarbe Confite | 1.52½ | 1.55 |
| 3' s | Rhubarbe Confite | 2.30 | 2.32½ |
| Gallon | Rhubarbe Standard | 3.65 | 3.67½ |
| 2' s | Fraises, H. S. | 1.92½ | 1.95 |
| Gallon | Fraises Standard | 7.65 | 7.67½ |
| 2' 3 | Fraises Confites | 2.27½ | 2.30 |
| Gallon | Fraises Solid Pack | 9.90 | 9.92½ |

## A PROPOS DE L'EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Si nous revenons souvent sur ce sujet de l'Exposition de Produits Alimentaires, c'est que nous désirons que chacun réalise bien l'importance qu'elle comporte pour le commerce de l'épicerie.

Durant toute une semaine, du 11 au 18 octobre prochain, tous les marchands de la province de Québec seront invités à venir défiler devant les étalages qui seront exhibés dans les grandes salles d'exercice du 65e Régiment, à Montréal, afin de se renseigner de visu sur les produits préparés au Canada et que chaque marchand est appelé à tenir un jour ou l'autre de par la demande populaire provoquée par la grande publicité des manufacturiers.

L'exposition est organisée sous les auspices de la Section des Epiciers de Montréal de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada Incorporée, et mentionner ce fait, c'est donner à tous la garantie que l'exposition est assurée d'un beau succès.

Les exposants seront plus nombreux que jamais et nous conseillons fortement à tous les marchands, à ceux de la campagne, comme à ceux des villes, de venir jeter un coup d'oeil sur les intéressants exhibits.

Tous en retireront des avantages. Ils apprendront à connaitre de nouveaux produits; ils seront à même de faire connaissance avec les manufacturiers ou leurs représentants, et ils y puiseront sans doute des enseignements précieux sur la manière de monter les étalages. Tout le monde peut devenir étalagiste, à la condition de se donner la peine de se renseigner.

Durant la même semaine, les 14 et 15 octobre, aura lieu la convention annuelle des Marchands Epiciers. Comme nous l'avons déjà dit ici, il a été fait pour cette occasion des arrangements spéciaux en vertu desquels les marchands qui voudront prendre part à la convention pourront obtenir une réduction considérable des taux de passage. Ceux-là devront dès maintenant obtenir de l'agent des billets dans leur localité un certificat de convention qu'il suffira ensuite de faire signer par le secrétaire de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada Incorporée, pour avoir droit aux dites réductions.

A cette convention on étudiera des questions de la plus haute importance pour le commerce et il est du devoir de chaque marchand de prendre part aux délibérations et d'y apporter les lumières de son expérience.

## LA FERMETURE DE BONNE HEURE

Depuis mercredi, le 30 juillet, le règlement de fermeture de bonne heure adopté par le Conseil de ville est en vigueur.

En vertu de ce règlement, tous les magasins de détail de la ville devront fermer leurs portes à 7 heures du soir, le mercredi et le jeudi de chaque semaine, à l'exception toutefois de ceux où l'on vend des liqueurs, cigares et tabacs, journaux, bonbons et autres articles de nécessité.

Naus n'avons pas à revenir sur l'appréciation que nous avons déjà faite du règlement au point de vue économique. Qu'il nous suffise de dire que sa mise en vigueur ne change rien à la situation qui a été faite au commerce depuis quelques années.

Pour l'information des intéressés, nous dirons que, comme par le passé, les épiciers licenciés pourront continuer à tenir leurs magasins ouverts les soirs désignés pour la fermeture de bonne heure, pour y faire le commerce des liqueurs, et que le règlement municipal n'intervient aucunement à l'encontre de l'article de la Loi des Licences de la Province de Québec qui dit que les établissements licenciés devront rester ouverts depuis 7 heures du matin jusqu'à 11 heures du soir durant toute la semaine excepté le samedi ,alors qu'ils devront être fermés à 7 heures du soir.

## L'EXCURSION DU BUILDERS' EXCHANGE

Le secrétaire du Builders' Exchange, M. R. L. Werry, invite les membres et les amis de l'Association à prendre part à l'excursion annuelle qui aura lieu cette année le 15 août, à

New London, Connecticut.

Les excursionnistes quitteront Montréal le vendredi soir à 8 heures pour, la plupart, revenir le lundi soir suivant, quoique les billets soient valables jusqu'au 4 septembre.

Le prix des billets est de $8.00 et on devra s'adresser au secrétaire de l'Exchange, ou à son assistant pour s'en procurer. De New London, les excursionnistes pourront faire le voyage à New-York et retour à raison de $3.00, de sorte que le voyage complet de Montréal à New-York et retour, coûtera moins de deux cents par mille.

## L'ALMANACH DES JOURNAUX CANADIENS POUR 1913

**Durant l'année 1912, au-delà de 100 journaux ont été fondés**

Nous venons de recevoir des éditeurs, A. McKim, Led., de Montréal et Toronto, une copie de l'édition 1913 de leur "Canadian Newspaper Directory".

Cet ouvrage montre que durant la dernière année, au-delà de cent journaux ont commencé leur publication dans le Dominion. En effet, le champ du journalisme canadien s'étend si rapidement, que M. A. McKim. Limited, a jugé qu'il sera nécessaire à l'avenir de publier le "Canadian Newspaper Directory annuellement au lieu de tous les deux ans comme avant. Ce "Canadian Newspaper Directory" donne les renseignements complets de pratiquement toutes les publications du Canada et est destiné à guider les annonceurs à choisir les journaux qui conviennent le mieux à leurs besoins.

L'ouvrage que nous avons devant nous est très étendu et donne la population de chaque ville, où il y a un journal, et la circulation depratiquemen t chaque journal dans le Dominion. En tout, cet ouvrage nous donne la description de 1,638 publications éditées au Canada et à Terre-Neuve; parmi celles-ci; 152 sont quotidiennes, 1,281 hebdomadaires et semi-hebdomadaires, 230 mensuelles et 23 publiées moins fréquemment.

Cette édition contient aussi une liste des principales publications d'Angleterre qui sera d'une grande valeur aux nombreuses maisons canadiennes qui annoncent actuellement dans les Vieux Pays.

La maison A. McKim, Limited, qui est facilement reconnue comme la principale agence d'annonce commerciale au Canada, doit être félicitée du service splendide qu'elle rend à l'éditeur et à l'annonceur par cet ouvrage bien complet. Le prix de cet ouvrage est de $2 la copie franco partout.

## BIBLIOGRAPHIE

**"Des Conseils pour votre publicité", par Paul Mosselmans. Petit in-8 de 24 pages. — Prix net: 50 centimes. — Editions Polmoss. — Paris: 14, rue Humboldt; Bruxelles: 8, rue de la Tribune.**

Cette petite brochure, présentée sous une agréable couverture psychologiquement illustrée, renferme 79 conseils dont la valeur pratique est considérable. La plaquette débute par une sorte de préface intitulée: "Ce que vous gagnerez à lire cette brochure" et que nous transcrivons ci-dessous:

"Vous allez consacrer dix minutes de votre temps pré-
"cieux à lire attentivement ces quelques pages; mais si vous
"souvenir au moment opportun des conseils qu'elles renfer-
"ment, vous aurez acquis une "expérience" qu'autrement
"vous mettriez dix années à conquérir."

Nous venons de consacrer dix minutes à la lecture de la brochure et nous devons à la vérité d'écrire que la courte préface n'exagère en rien la promesse de l'auteur qui n'est d'ailleurs pas un inconnu; puisqu'il est le fondateur des "Editions Polmoss", première et unique collection d'ouvrages, traitant exclusivement de la publicité, publiée sur le continent européen.

Pour ces diverses raisons nous estimons qu'il est de notre devoir de conseiller la lecture de ce petit volume à dix sous, mais qui vaut son pesant d'or, à tous ceux — et ils sont déjà nombreux — qui croient en la valeur de la publicité et qui se servent scientifiquement de ce levier commercial nouveau, pour développer leurs affairs et lutter victorieusement contre la concurrence étrangère.

## L'INSTITUT DES EPICIERS DIPLOMES DE LONDRES

Dans les derniers jours de juin ont eu lieu, pour la quatrième fois, les examens finaux conférant le diplôme d'épicier aux élèves ayant suivi les cours au Westminster Technical Institute.

L'épicier diplômé n'est pas, tout simplement, l'homme qui sait vous peser une livre de thé ou vous servir une tranche de lard. Il sait, par exemple, faire le mélange des thés, ce qui pourrait paraître parfaitement inutile, aujourd'hui que le marché est inondé de tant de paquets aux marques spéciales. Mais, ainsi que le signalait très justement, à un représentant d'un grand quotidien, M. C. L. T. Beeching, secrétaire organisateur de l'Institut prénommé, l'épicier qui sait préparer un mélange répondant aux goûts particuliers de ses clients, gardera ceux-ci, quel que soit le lieu où ils habitent, et ce, malgré les marques qui inondent le marché.

L'an dernier, continue M. Beeching, nos importations de denrées alimentaires — sucre, thé, café, lard, beurre, épices, liquides, etc., — se sont élevées à 125 millions de livres sterling sans compter les céréales, dont beaucoup sont débitées principalement par les épiciers.

Il s'en suit nécessairement que l'épicier et son personnel devraient être à même d'accomplir leur travail de distribution par les meilleurs moyens possibles, avec efficacité et en connaissance des marchandises qu'ils manipulent, sans négliger le côté hygiène.

Ce n'est qu'ainsi que le public, servi convenablement et économiquement, pourra estimer l'épicier, lequel, à son tour, pourra prélever un profit légitime, tout en s'estimant soi-même.

En quatre ans, les classes de l'Institut se sont élevées de 7 à près de soixante-dix, tandis que les candidats examinés ont passé de 66 à 445. Dès maintenant, nous préparons la session de l'hiver 1913-14, et nous espérons atteindre le nombre de 100 classes.

C'est que nous prétendons qu'en suivant nos cours et en préparant leur examen, les jeunes gens reçoivent ce stimulant intellectuel qui relève le travail pénible de l'épicerie en y créant plus de vie, par suite de l'association du travail intellectuel et du travail manuel. Ce sont, du reste, des jeunes gens de cette catégorie dont l'épicier-patron a le plus besoin, comme pouvant lui apporter l'aide la plus efficace, ce sont eux encore qui plaisent le plus au client. Mieux que cela, nous espérons que, mieux instruits, mieux éduqués, les épiciers sauront mieux conduire leurs affaires et figurer moins nombreux toujours sur la liste des faillis.

L'examen final a lieu dans le grand hall du Westminster Technical Institute, converti pour la circonstance en maison de gros de denrées alimentaires. Les candidats doivent décrire, juger, estimer à leur valeur des échantillons de

fruits secs, de sucre, d'épices diverses, de lard; faire la différenciation entre le beurre et la margarine, par simpl goûter.

On torréfie aussi le café, on goûte le thé et d'autres produits et le gagnant obtient un prix de 100 livres sterling délivré par MM. Cadbury Frères.

Quant aux autres, ayant satisfait aux conditions de l'examen, ils reçoivent des prix divers, ainsi que leur certificat.

Le but poursuivi par l'Institut est de faire revivre le système d'apprentissage modelé suivant les conditions modernes d'après un plan tracé par M. John Williams, de Manchester, épicier, ayant quelque 200 assistants. L'Institut, placé sous la présidence du baronnet sir William Anson, aidera également à la création d'organisations analogues dans toutes les villes d'Angleterre.

(Du MONITEUR DE L'ALIMENTATION.)

## LE POISSON VS LA VIANDE

Par tout le pays, les épiciers en gros ont été accablés de demandes de renseignements au sujet du poisson préparé. Ceci comprend le poisson salé en différents empaquetages et le poisson de toutes sortes en conserve.

Ces demandes sont dues sans doute à la cherté de la viande et autres produits alimentaires. Les personnes qui avaient l'habitude d'acheter la viand en assez grande quantité sont effrayés des prix et cherche un substitut. Naturellement, elles se tournent vers le poisson. Mais le malheur est que, en général, les acheteurs ne connaissent pas le poisson. Ils ont entendu dire que le poisson est un bon substitut pour la viande et, sans se rendre compte de la qualité du poisson, ils se sont jetés dans le marché avec l'idée de se procurer la quantité pour satisfaire ceux de leurs clients disposés à changer la nourriture dispendieuse pour une moins chère.

Mais la grande difficulté est que le public, en général, et plus particulièrement dans l'ouest, ne connait pas suffisamment le poisson. Pour lui, c'est plutôt une spécialité qu'une nécessité.

Les habitants de la Côte de l'Atlantique sont des mangeurs de poisson. De l'autre côté du pays, la Côte du Pacifique est aussi habitée par des friands du poisson et, dans l'intérieur, là où le poisson de mer émigre, la population fait du poisson une partie importante de sa nourriture.

Il en est de même dans d'autres parties du globe. Les gens qui vivent près de la mer contractent l'habitude de manger du poisson et cette habitude dure toujours Depuis quelques années on est parvenu à mettre ce produit de la mer sur le marché à des prix comparativement bas, mais on s'en est peu préoccupé tant que le prix de la viande est resté à la portée de tous. Les carnivores n'avaient aucun penchant pour le poisson. Mais depuis que les prix de la viande ont atteint le niveau où ils se trouvent aujourd'hui, et que le consommateur s'est convaincu que la viande à bon marché est une chose du passé, il y a une tendance marquée vers la consommation d'un substitut, et, naturellement, vers le poisson. Ceux qui ne sont pas habitués à cette nourriture savent peu de choses sur la grande variété des excellents poissons préparés qu'on trouve sur le marché. Le poisson est délicieux, hygiénique et bon marché comparativement à la viande.

On ne connait pas les propriétés du poisson comme on devrait les connaître, et les épiciers ne peuvent guère en parler aux clients, parce qu'ils en savent très peu eux-mêmes. Le marchand de gros et ses vendeurs n'ont pas suffisamment propagé ces connaissances parmi les détaillants.

Il n'a jamais été aussi opportun qu'aujourd'hui pour les épiciers en gros et leurs vendeurs, de mettre le poisson en évidence, et de faire une campagne d'éducation parmi les détaillants. Le moment est opportun parce que lepublic s'informe et est disposé à écouter tout récit raisonnable qu'on peut lui faire relativement à un substitut de la viande.

Avant que le détaillant puisse dire à ses clients les différentes sortes de bons poissons préparés qui sont dans le marché, il doit d'abord l'apprendre lui-même et la propagation de ces connaissances est la tâche du vendeur. Une fois que le détaillant connaîtra les poissons préparés et leurs usages, il lui sera relativement facile de créer une branche profitable à son commerce.

Il en est du poisson comme des autres articles. La vente doit en être cultivée. Le courtier, le marchand de gros ou le détaillant qui attend que la clientèle vienne lui demander sa marchandise ne peut pas compter sur une bien longue liste de ventes durant l'année. Celui dont la tâche est de vendre doit pousser la vente en faisant connaître aux gens qu'il a quelque chose de bon dont ils ont besoin. Le commerce du poisson a besoin d'être poussé et le moment pour ce faire n'a jamais été aussi propice qu'à présent.

Si le marchand de gros et ses vendeurs veulent bien se donner la peine de pousser la vente du poisson, le détaillant pourra être amené à en faire une spécialité, et il fera en sorte, par ses étalages et autrement, d'attirer l'attention des consommateurs sur le produit qu'il aura en magasin.

## UN HOMME NE REUSSIT QUE S'IL PENSE AU SUCCES

Des milliers d'hommes ont réussi sans pour cela avoir eu plus de chances — peut-être pas la moitié autant — que des milliers d'autres qui ont fait faillite. Ce fait devient graduellement plus clair et plus défini de nos jours pour les esprits modernes.

Un homme ne réussit que s'il pense au succès, et cela parce qu'il s'est préparé par une étude constante à profiter de toutes les bonnes occasions le jour où elles se présenteront.

Celui qui ne vit pas que par satisfaction de soi-même est le seul qui soit doué physiquement, moralement et mentalement pour pouvoir supporter les grands événements lorsqu'ils se produisent.

Le principe qui veut que l'homme qui ne réussit pas mérite de faire faillite, commence à poindre à l'horizon. On objecte à ce fait, à cette vérité universelle, tout comme il y a cent ans on refusait de croirea u mouvement rotatif de la terre sur son axe.

On dit que des hommes ont peiné, ont lutté contre des éléments divers et fait faillite parce que pour eux le succès était impossible, parce que la chose même était contre eux; mais la réponse reste quand même irréfutable. Il faut reconnaitre le principe que l'homme qui a réussi méritait de réussir, tout en admettant les quelques exceptions à la règle qui établissent son existence immuable.

Nous savons que le grand pourcentage des commerçants en toutes branches représente la faillite, l'insuccès; mais nous savons également que la plupart de ceux qui ont failli financièrement et moralement sont ceux qui manquaient de qualités mentales et physiques.

Un homme sait qu'il progresse ou s'il rétrograde et, cela étant admis, à qui ou à quoi faut-il demander raison, si ce n'est à l'individu lui-même.

Analysez l'homme qui a eu du succès et vous trouverez en lui quelque chose de viril, une force qiu s'impose. Longtemps nous avons sympathisé avec l'insuccès. La sympathie

est une grande et noble chose; mais il est impossible d'entreprendre et de soutenir la course pour la vie avec des boiteux, des infirmes.

Le commerce est une grande question de survivance. Nous sommes tous aussi forts que nos adversaires. Si nous hésitons à sortir du lit le matin; si nous escomptons quelques minutes de sommeil en plus, nous battons en retraite, hissons le drapeau blanc en évitant l'obstacle que nous devons surmonter.

Chaque chose possède une force d'action égale à sa force de résistance. L'homme qui a fait faillite est celui qui a éludé sa tâche. Et cela, c'est l'évangile moderne prêché dans le monde des affaires. Le plus tôt cette vérité sera fixée dans l'esprit de l'individu, plus son succès sera grand et rapide; plus le nombre de ceux qui reconnaîtront ce p incipe sera grand, et plus grande et plus noble sera notre époque.

Un jour viendra, peut-être, où nous fonderons une université, une école où l'on enseignera à nos enfants que l'insuccès et la pauvreté n'ont jamais été inscrits au programme de l'humanité.

L'homme qui possède la force de caractère, qui est digne de confiance et qui l'inspire, trouvera toujours le capital nécessaire à seconder son initiative, ses projets.

Les hommes et les instituions ayant le numéraire à leur disposition ne demande qu'à trouver les sujets possédant la puissance individuelle, afin de leur confier le surplus inactif de leurs capitaux, car ils reconnaissent que l'argent inactif devient un vil métal tandis que confié à des hommes actifs, intelligents et énergiques, il ne peut manquer de rapporter dans une bonne proportion.

## NOTRE COMMERCE AVEC LA FRANCE

Pendant 1912-13, il a, d'après les statistiques officielles du Ministère des Douanes, dépassé la valeur de quatre-vingt-douze millions de francs.

Pour les vins et spiritueux, les chiffres sont les suivants:

| | Gallons |
|---|---|
| Absinthe | 6,639 |
| Eaux de vie | 553,084 |
| Liqueurs | 32,362 |
| Rhum | 24,435 |
| Elixirs | 669 |
| Vins médicinaux | 13,138 |
| Vermouth | 25,085 |
| Vins | 235,664 |
| Champagne et vins mousseux | 44,433 |

Voici, d'autre part, une liste de produits divers avec leur poids net provenant des factures commerciales elles-mêmes et ayant servi dans un certain nombre de cas à l'application des droits de douane spécifiques:

| | Livres |
|---|---|
| Macaroni et vermicelle | 1,703,662 |
| Préparations de chocolat | 21,517 |
| Colles et gélatines | 68,181 |
| Glu | 163,162 |
| Prunes | 35,607 |
| Amandes | 404,256 |
| Arachides et pécans | 446,627 |
| Noix et cerneaux | 2,375,143 |
| Conserves de fruits | 269,068 |
| Confitures et gelées | 66,331 |
| Huiles essentielles | 22,374 |
| Fromages | 230,208 |
| Viandes et pâtés | 34,755 |
| Savon de Marseille | 2,605,130 |
| Savon de toilette | 8,691 |
| Confiserie | 167,709 |
| Conserves de légumes | 1,486,005 |
| Peaux brutes | 8,910,391 |
| Laine brute | 733,471 |
| Graines légumineuses | 519,576 |
| Crème de tartre | 1,214,374 |
| Extraits tanniques | 373,434 |
| Glycérine | 119,569 |
| Chlorate de soude | 319,755 |
| | 22,298,306 |

La France a exporté, au cours du dernier exercice: 48,180 gallons d'huile d'olive, 483,835 boites de sardines, 10,472 gallons de parfums alcooliques, 27 voitures automobiles et entre autres marchandises de poids lourd ou de grand volume pour $193,000 de verres et glaces, $103,000 d'eaux minérales, $109,083 de produits et spécialités jharmaceutiques, $186,400 de livres, $26,392 de meubles et pour $250,558 de produits manufacturés divers en métal, bois ou papier.

## ACCUSE DE RECEPTION

Le département de la Colonisation, des Mines et des Pêcheries de la province de Québec vient de publier en brochure quelques extraits des rapports au sujet de l'Ungava qui vient d'être annexé à la province de Québce sous le nom de Territoire du Nouveau Québec.

Ce livre, auquel est jointe une carte géographique très détaillée de la région, traite de l'Acte de l'Extension des Frontières 1912, des pouvoirs hydrauliques, de la géographie physique, du climat, du sol, des arbres et autres plantes, de la population, des pêcheries, des voies navigables, des formations géologiques, des minerais, etc.

Il compte plus de 150 pages et est d'autant plus intéressant que les détails qu'il contient sont basés sur des rapports obtenus avant l'annexion du territoire à la province.

On peut se procurer cet ouvrage en s'adressant au département des Mines pour la province de Québec.

Merci à qui de droit pour l'envoi d'un exemplaire.

## QUELQUES OCCASIONS PRECIEUSES

Les marchands qui voudraient s'assurer la représentation de quelques bonnes maisons de France, sont priés de prendre note des adresses que nous donnons ci-dessous.

Les maisons citées ici sont des plus recommandables et manifestent en ce moment le désir d'étendre leur commerce avec le Canada par l'entremise de bons agents bien recommandés, connaissant bin le territoire et ayant, autant que possible, des relations d'affaires établies avec les meilleures maisons canadiennes.

Biscuits Guillout—Issy-les-Moulineaux (Seine), France;

Chocolat Lombard—75 avenue de Choisy, Paris, France;

Huiles d'olive—M. Anouil, Fils, 30 rue Ausone, Bordeaux, France;

Réglisse—Boudinaud & Deleuse, 378 Boulevard National, Marseille, France;

Pâtes alimentaire—Giliber & Tézier, Valance-sur-Rhône (Drôme), France;

Eaux-de-vie—Camus Frères, Cognac, France;

Bleu à lessive—Outremer Guimet, Fleurieu-sur-Saône (Rhône), France.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Il y a eu quelques changements au marché de l'épicerie en gros au cours des derniers jours. Le prix du lard s'est élevé de $1.50 par quart; la graisse composée se vend ½ cent de plus par livre. On a reçu les prix d'ouverture de la saison pour les boites de petits pois; ces prix sont d'environ 30c inférieurs à ceux de l'an dernier à pareille date; on cote les pois de bonne qualité de 80c à 82½c la douzaine de boites. Les pois extra-fins se vendent de $1.25 à $1.27½. Les fraises sont également bien meilleur marché que l'an dernier. On cote de $1.90 à $1.92½ la caisse de deux douzaines de boites. Les rentrées d'argent se font d'une manière relativement satisfaisante. Les affaires sont, en général, calmes.

Nos cotes, telles que revisées pour les pois canadiens et les fraises en conserves, sont les prix d'ouverture des Dominion Canners. Les acheteurs qui ont commandé ces conserves avant le premier mai bénéficient d'une réduction de 2½c par doz.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac les 100 lbs. | 4.30 |
| Extra granulé, ball 5 x 20 100 lbs. | 4.40 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.70 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 4.90 |
| Extra ground, ½ bte 25 lb., 100 lb. | 5.10 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 3.95 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 3.90 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.50 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.70 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.05 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.15 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.50 |
| 2ème qualité, le quart | 26.50 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| Saindoux pur, en tinette | 0.15 |
| Saindoux pur, en seau | 3.10 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16¼ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16½ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16½ |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boite de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.05 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.40 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.00 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05¼ | 0.06 |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.06 | 0.07 |
| Tapioca flake " | 0.07½ | 0.08 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

### Poisson salé.

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ | 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

Bonne demande surtout pour les thés du Japon.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.15 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.09 | 0.10 |
| Cannelle, moulue | " | 0.20 | 0.24 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.26 | 0.33 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.24 | 0.32 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.22 | 0.23 |
| Gingembre moulu | " | 0.20 | 0.30 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.04 | 0.05 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.90 |
| Mixed spices moulues | " | 0.18 | 0.22 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.23 | 0.27 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.16 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.21 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | 0.00 | 3.10 |
| Orge mondé (pot), baril | 0.00 | 6.50 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | 0.06½ | 0.07 |
| Orge mondé (pearl), sac | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 lb. | 0.05 | 0.05½ |
| Pois cassés, le sac | 0.04 | 0.04½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac | 0.00 | 2.25 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

### Riz importés:

| | | |
|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | 0.00 | 4.25 |

### Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boîtes, 3 couronnes | lb. | 0.09⅜ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 0 couronnes | lb. | 0.14¼ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12⅛ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Raisins de Corinthe. | | | Lb. |
| Corinthe Filiatras, en vrac | | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | | 0.07½ | 0.08½ |
| Raisins de Malaga. | | | Lb. |
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |
| Raisins Sultana. | | | Lb. |
| En vrac | | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | | manquent | |
| Raisins de Valence. | | | Lb. |
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.09½ |
| Raisins de Californie. | | | Lb. |
| Epépinés, paq. 1 lb., fancy | | 0.00 | 0.08 |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | | 0.00 | 0.07½ |
| Noix et Amandes. | | | Lb. |
| Amandes Tarragone | | 0.15½ | 0.17½ |
| Amandes Valence écalées | | 0.37½ | 0.39 |
| Avelines | | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | | 0.14 | 0.15 |
| Noix de Bordeaux écalées | | 0.29 | 0.30 |
| Noix du Brésil | | 0.20 | 0.21 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | | 0.18 | 0.19 |
| Noix Pécan cassées | | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | | 0.00 | 0.08½ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | | 0.00 | 0.09½ |
| Peanuts non rôties, Coon | | 0.00 | 0.07 |
| Peanuts rôties, Coon | | 0.08½ | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | | 0.10½ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | | 0.11¼ | 0.11½ |
| Pruneaux 30/40 | | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | | 0.00 | 0.06 |
| Fruits évaporés. | | | Lb. |
| Abricots, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.09½ |
| Poires, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | | 0.00 | 0.06½ |
| Pelures de fruits. | | | Lb |
| Citron | | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes), | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can.. | 2 lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.32½ |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, | gal. | 0.00 | 4.75 |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, | boite | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, | btes | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.27½ |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.77½ |
| Epinards imp. | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.07½ | 1.00 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.10 |
| Marinades en seau, | 5 gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.80 | 0.82½ |
| Pois Can. Early June | | 0.82½ | 0.85 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.27½ |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., | 3 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., | doz. | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, gall. | | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, ¼ boite | | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.30 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.75 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.77½ |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges avec noyau, | 2 lbs. | 1.55 | 1.55½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 2.12½ | 2.15 |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.97½ |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés. | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.40 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.35 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.45 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., 1 lb. | " | 6.10 | 6.20 |
| Homards, bte plate, ½ lb. | " | 3.05 | 3.10 |
| Homards, bte plate, 1 lb. | " | 6.40 | 6.50 |
| Huitres (solid meat), 5 oz. | doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huitres (solid meat), 10 oz., | doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huitres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huitres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin 1 lb., la doz. | | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb. | (manque) | |
| Royans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, cse | | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, ½ | | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs. | | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | doz. | 1.50 | 1.52½ |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, 1 lb. | doz. | 2.65 | 2.67½ |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | doz. | (manque) | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

## HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre. 28c la livre

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 | |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01½ | |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 | |
| Arcanson, lb. | | 0.03½ | 0.04½ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 | |
| Bois de campêche, pqt de ½ lb. | | 0.03½ | |
| 100 lbs. | | 0.65 | |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 | 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 | 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | | |
| boîtes de 12 lbs. | " | 0.00 | 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 | 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 | 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs.. 4 lbs. | | 0.15 | 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 | 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 | 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 | |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 | |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 | |
| Gélatine Knox en feuil.. | doz. | 1.25 | 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 | 0.16 |
| Houblon pressé, lb | | (manque) | |
| Lessive commune | doz. | 0.35 | |
| Lessive commune | grosse | 3.75 | |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 | 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 | |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 | 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ | 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02½ | 0.04 |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sel à Médecine | | 0.01 | 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., | " | 0.01½ | 0.03 |
| Soda à pâte, 112 lbs. | | 0.00 | 2.00 |
| Soda à laver: | | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |
| Soude caustique en mor. | lb. | 0.00 | 0.02½ |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01¾ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol. brls | | 0.06¾ | 0.07 |

## BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

| | | | |
|---|---|---|---|
| Nous cotons: | | | |
| B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs. | | | |
| 6 à la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

## PLATS EN BOIS

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

## CUVETTES EN BOIS

| | |
|---|---|
| Nous cotons: | |
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz | 6.50 |

## BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| A longs manches | 0.00 | 2.65 |
| Avec manches ordinaires | | La doz. |
| 2 cordes | 0.00 | 2.40 |
| 3 cordes | 0.00 | 2.50 |
| 4 cordes | 0.00 | 2.75 |
| 5 cordes | 0.00 | 3.50 |

Le papier manille, 13 x 17, est coté 20c.

## EPINGLES A LINGE

| | | |
|---|---|---|
| Epingles ordinaires. | | |
| Boites de 5 grosses, la bte | | 0.75 |
| Epingles à ressort: | | |
| Boites de 2 grosses, la bte | | 0.90 |

## PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

## MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

| | | | |
|---|---|---|---|
| Nous cotons | | | |
| Mèches No 2 | | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre | (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre | (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | | " | 0.75 |

## BON COMMIS DEMANDÉ

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".

## En Vertu de l'Acte des Liquidations

Dans l'affaire de

## KING EDWARD PARK COMPANY LIMITED

En liquidation.

Les soussignés vendront par encan public, au No. 69 rue St-Jacques, Montréal.

## JEUDI, LE 14 AOUT 1913

à 11 heures, a. m.

l'actif immobilier suivant :—

Cet immeuble situé dans l'Ile connu sous le nom de l'Ile St Joseph, dans la Paroisse de Boucherville, connu et désigné comme étant les lots ci-après énumérés de la subdivision officielle du lot originaire No. trois cent quatre (304), des plan et livre de renvoi officiels de la Paroisse de Boucherville contenant environ en tout 182 arpents en superficie plus ou moins savoir :— Les Lots Nos un à cinq cents trente-six inclusivement (1 à 536) de la dite subdivision du dit lot No. trois cent quatre (304) y compris les bâtisses et constructions diverses sus-érigées tel que : quai, trottoir-promenade, piste de course, estrade, Virginia Reel (cuvettes tournantes), restaurants, cafés pavillons divers, plusieurs résidences en pierre et en bois, loges pour baigneurs, usine électrique, glacière, écuries, salle d'attente, câble sous-marin, installation électrique, et téléphonique, y compris les lampes et autres appareils servant à l'exploitation du Parc, machinerie, système d'aqueduc et canaux d'égoûts, etc., tel que le tout se trouvera au moment de la vente. Exception est faite dans la nomenclature précitée pour l'entreprise des Montagnes Russes (Scenic Railway), le carroussel et la Ferme Chanteclerc.

Un dépôt de $5,000.00 comptant ou par chèque accepté, sera exigé par le liquidateur, à la charge par lui de remettre le dit dépôt à tout enchérisseur dont l'enchère ne serait pas acceptée.

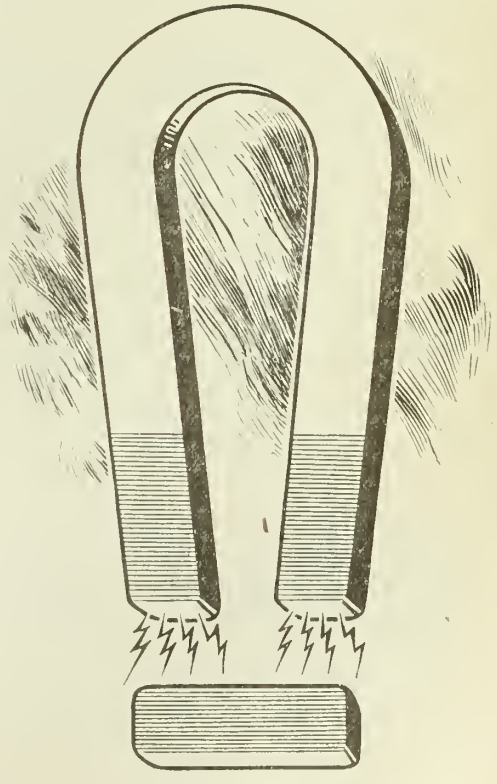
Pour tous autres renseignements et permis, s'adresser à

ALEXANDRE DESMARTEAU,
Liquidateur,
No. 60 rue Notre-Dame Est. - Montréal.
MARCOTTE FRERES,
Encanteurs.


# La Loi de l'Attraction

a deux fois plus d'effet dans le cas de

# Post Toasties

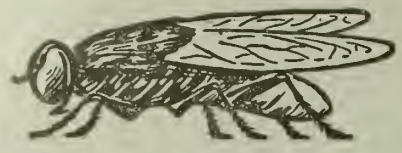


Une bonne publicité attire la première vente, mais ce qui compte plus que la publicité c'est la délicatesse saveur de "rôtie" qui fait de **Toasties** un favori dans la maison et continue à faire venir les clients à votre magasin.

Donc voilà l'attraction pour les épiciers—Se vend rapidement—Bon profit—Aucun risque—La vente de chaque paquet est garantie.

## Post Toasties attire un bon profit net.

Canadian Postum Cereal Co., Windsor, Ont.



# WILSON'S
# FLY PADS

**Sont les seuls tueurs de mouches bien annoncés.**

**Ses ventes annuelles sont nombre de fois plus considérables que le total de celles de tous les autres empoisonneurs de mouches.**

## The Wilson Fly Pad Co.

HAMILTON, Ont.

# Table Alphabétique des Annonces


Assurance Mont-Royal .. 35
Baker & Co. (Walter)..... 16
Banque de Montréal..... 38
Banque d'Hochelaga ..... 38
Banque Nationale ..... 38
Banque Molson ..... 38
Banque Provinciale..... 38
Bélanger & Bélanger .... 37
Berry Bros..... 44
Blue Ribbon Tea Co. Ltd.. 7
Bowser, S F. & Co ... 10
British Colonial Fire Ass... 35
Brodeur, La Cie..... .... 57
Brodie & Harvie..... 16

Canada Cement Co., Ltd... 33
Canada Starch Co. Ltd.... 4
Canada Life Assurance Co . 35
Canada Paint..... 41
Canadian Pacific Ry..... 12
Canadian Salt Co..... .... 9
Canada Wire & Iron Goods 42
Chaput L. Fils & Cie..... 19
Charbonneau Elie..... 16
Church & Dwight..... 9
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 35
Clare Bros ..... 44
Clark, Wm.. ..... 17
Chapin Stephens..... 42
Connors Bros ..... 20
Continental Bag & Paper Co. 5
Cottam Bart.... ..... ... 36
Couillard Auguste.... .... 36

Cowan & Britton ..... 49
Crothers W. G., Ltd. ..... 9

Dalton Adding Machine Co. 5
Davis S. & Sons Ltd..... 65
Desmarteau Alex. ..... 31-37
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co. ..... 45
Dominion Roofing Co..... 50
Dougall Varnish o. 49
Douglas J.M.&Co Couvert et 59

Ecole Commerciale Pratique 11
Esselhart & Evans. 34
Ewing, S. H. & Sons..... 57

Fairbank N K..... .... 8
Federal Life Assurance Co. 34
Fels & Co ..... 17
Fontaine Henri..... 36
Fortier Joseph..... 36

Gagnon, P.-A..... 36
Garand, Terroux & Cie... 37
Gendron Mfg. Co..... 48
Genin, Trudeau & Cie... 66
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 20
Gonthier & Midgley ... . 36
Grand Trunk Railway... 52
Gunn, Langlois & Cie..... 10

Hall Coal [Geo] ..... 50
Hébert L. H. & Cie.. ..... 51
Hotel New Victoria,..... 36
Houde, B. Co., Ltd.. ..... 68
Hudon, Hébert & Cie..... 15
Hutton Jas. ..... 42

Imperial Tobacco Co ..... 64
International Varnish Co. 52

Jonas & Co., Henri Couverture 2

Lacaille, Gendreau & Cie.. 16
La Prévoyance..... ..... 35
La Sauvegarde..... 34
Leslie & Co., A. C. ..... 42
Liverpool & London & Globe 34
Lufkin Rule Co ..... 52

Marion & Marion..... 36
Martin-Senour..... 46
Mathieu (Cie J. L.)..... 13
Matthews-Laing Co..... 12
Maxwell & Sons (David) .. 48
McArthur, A ..... 42
Metropolitan Life Ins. Co.. 34
McGill Cutlery Co..... 48
McLaren & Co.(D.K.) .... 42
Molson Bros..... Couvert
Montbriand, L. R..... 36
Montreal-Canada Ass. Co.. 35
Montreal Dairy Co..... 13
Mooney Biscuit Mfg. Co.. 16
Morrow Screw, Ltd,, The John..... 50
Mott, John P.. & Co..... 17

National Brewery..... 54
Nova Scotia Steel Co 38
Nugget Polish Co. Ltd.... 6

O'Shea J. P ..... 42

Pink Thos. Ltd..... ..... 53
Prêt Immobilier Limitée... 17
Prévoyants du Canada,(Les, 34
Prevost & Bédard..... 36

Quebec Steamship..... 38

Rich. & Ont. Nav. Co..... 36
Rolland & Fils, J. B ... 36

Sapho Mfg Co..... ..... 18
Seagram, Jos. E. ..... .... 59
Smart Mfg. Co. (The Jas). 52
Smith E. D ..... .... 12
Snap Co... ..... 18
Société des Eaux Purgatives Riga..... 17
Steel Trough & Machine Co. 48
St. Lawrence Sugar Co.... 13
Sun Life of Canada..... 35
Swifts Canadian Co..... 9

Tarbox Bros..... 14
Taylor Forbes Co. Ltd..... 47
Tippet & Co., A. P..... 10

Union Mutual..... ..... 35
United Shoe Machinery Co. Ltd ..... Couvert
Upton & Co. (The T.) .... 16

Walker Hiram ..... ..... 63
Western Ass Co .... ..... 34
Wilks & Burnett.... 36
Wilson Fly Pad ..... 32
Wilson Lawrence A. Co.Ltd 59
Wiser J. P. & Sons Ltd.... 57



LES personnes qui achètent le Ciment "Canada" chez vous sont de celle dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme, est à n'en pas douter, un homme éclairé, progressif et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

LE CIMENT CANADA

est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant le Ciment "Canada", vous pouvez attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront leur ciment de vous, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière

Canada Cement Company Limited

Bureaux des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.

**METROPOLITAN**

**Life Assurance Co'y**

**:-: of New-York :-**

**(Compagnie à Fonds Social)**

Actif.....$397,965,341.31
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ ..... $16,000,000.

Il y a plus de 532.000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN**
**ASSURANCE CO.**
INCORPOREE EN 1851

ACTIF, au-delà de - - $3,284,179 93

***Bureau Principal: TORONTO, Ont.***

Hon. GEO. A. COX, Président.
W. R. BROCK, Vice-Président.
W. B. MEIKLE, Gérant-Général.
C. C. FOSTER, Secrétaire.

**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
ROBT. BICKERDIKE, Gérant

**THE FEDERAL LIFE**
**ASSURANCE CO.**
BUREAU-CHEF : HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS RÉALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25,555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincial
Montréal, Québec.

**Téléphone : Main 553**

**ESINHART & EVANS**

**Courtiers d'Assurance**

Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires.

Agents principaux pour :

**The Scottish Union & National Ins. Co.**
d'Edinbourg.

**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
**MONTREAL.**


# Assurances

## A LA TRAVELLERS LIFE ASSURANCE COMPANY

Les progrès réalisés par cette Compagnie sous l'habile direction de MM. George H. Allen et J. E. Simard

Des progrès remarquables ont été réalisés par la "Travellers Life Assurance Company of Canada depuis son organisation, il y a environ deux ans et demi. Les porteurs de polices et les actionnaires sont à juste titre fiers de l'excellente direction de la Compagnie. Toute la direction est sous le contrôle direct de M. George H. Allen, dont la réputation est mondiale.

### Organisation de la Compagnie

La charte a été accordée à la Compagnie par le Parlement Fédéral en juin 1908. Les souscriptions pour le stock ont commence en février 1910. Une licence a été accordée le 23 mai 1910 par le Parlement du Canada, permettant à la Compagnie de faire des affaires. Tous les arrangements preliminaires pour obtenir la charte, vendre le stock, choisir les directeurs, obtenir une licence et organiser la compagnie, etc, ont été faits par M. George H. Allen, le gérant actuel de la Compagnie.

### Les résultats obtenus

La Travellers Life Assurance Co. a commencé à faire activement des affaires le 1er septembre 1910; le total de ses affaires à partir de cette date jusqu'au 31 décembre 1910, a été d'environ un demi-million de dollars. Les résultats de ses opérations depuis environ deux ans et demi sont les suivants:

Assurance en force, près de $5,000,000.

Capital de la Compagnie intact.

La Compagnie a de plus un surplus important.

La Compagnie a eu beaucoup de chance au sujet de la mortalité jusqu'à présent, il n'y a eu que trois pertes, par suite de décès, de $1,000 chacune.

La Compagnie fait des affaires dans toutes les provinces du Dominion, à l'exception de l'Ile du Prince-Edouard.

La Compagnie a plus de 400 agents, et plus de 300 examinateurs médicaux, depuis Halifax, N. E. jusqu'à Victoria, C. A.

### Le capital de la Compagnie

La Travellers Life a un capital autorisé de $1,000,000, divisé en 10,000 parts de $100 chacune. Les directeurs ont mis en vente seulement 6,000 parts, toutes sont vendues, ils ont laissé dans le trésor de la Compagnie 4,000 parts qu'ils ont refusé de vendre. Les 6,000 parts ont été vendues avec une prime de $25 par part, soit $125 par action. Le capital versé de la Compagnie est à date de $120,000.

La Compagnie a environ 300 actionnaires; parmi lesquels se trouvent les plus influents des hommes d'affaires du Canada.

### Les officiers de la Compagnie

Le président de la Compagnie est l'Hon. George P. Graham member de la Chambre des Communes, ex-ministre des Chemins de Fer et Canaux pour le Dominion. Les vice-présidents sont M. James W. Pyke, marchand de fer et d'acier, et M. H. W. Richardson, de Kingston, Ont., marchand de grains. Le gérant général, M. George H. Allen, a


**ASSUREZ-VOUS**
**DANS**
**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses **Taux** sont aussi **avantageux** que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses **polices** sont plus **libérales** que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses **garanties** sont **supérieures** à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La **sagesse** et **l'expérience** de sa **direction** sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie **Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le **bénéfice des nôtres.**

**Siège Social : 7 Place d'Armes**
**MONTREAL**

1836
THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE
INSURANCE COMPANY LIMITED

**Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal**
**DIRECTEURS**
Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond Ecr.

J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**
**Assurance Fonds de Pension**

**CAPITAL AUTORISE $500,000**

**Achetez des Parts des Prévoyants :**

Parce que c'est un placement sans pareil :

Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente;

Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.

**Bureau à Montréal :**
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**

**Bureau - Chef,**
**85, rue Dalhousie,**
**QUEBEC.**

**Union Mutual Life Insurance Company, de Portland, MAINE**

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur pai ment de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

**COMPAGNIE MONTREAL - CANADA**

**D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE**

**Fondée en 1859**

**Téléphone Bell Main 5381**

| | | |
|---|---|---|
| Actif | | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | | $344,126.76 |

**Bureau - Chef :**

No Rue St - Jacques, MONTREAL.

**Ferd. Pagé, Gérant Provincial**

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie)

**Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest**

Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RODOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLEMENT Jr., Gérant-Général.

été pendant 21 ans au service de la Standard Life Assurance Company, d'Edimbourg, Ecosse; pendant 15 ans il a occupé le poste d'inspecteur en chef de la Compagnie au Canada.

En 1905, M. Allen a démissionné et accepté le poste de gérant pour Montréal et la province de Québec de la Mutual Life Assurance Company of Canada; il garda ce poste pendant cinq ans et démissionna pour organiser la Travellers Life Assurance Company of Canada.

En 1906-7, pendant l'enquête sur les assurances du Canada et des Etats-Unis, M. Allen fut choisi comme premier président de la Dominion Life Underwriters' Association, et comme vice-président de la National Association des Etats-Unis.

Voici la liste des directeurs de la Compagnie:

Jas. W. Pyke, Montréal, président de la Phoenix Bridge and Iron Works, Limited; président de la Keewatin Milling Company; président de la Terminal Warehouse and Cartage Co., Limited.

L'Hon. A. K. McLean, M. P., Halifax, N. E., ex-procureur-général pour la province de la Nouvelle-Ecosse.

J. W. McConnell, de Montréal, vice-président de la Montreal Tramways Co.; vice-président de Goodwins Limited.

L'Hon. Geo. P. Graham M. P., de Brockville, Ont., ex-ministre des Chemins de Fer, président de la Essex Canning Company.

H. W. Richardson, de Kingston, Ont., président de la James Richardson & Sons Ltd., marchands de grains; directeur de la Richelieu & Ontario Navigation Company.

Paul J. Myler, Hamilton, Ont., vice-

**Sun Life of Canada**

Actif ..... $ 49,605,616.49

Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la

**CANADA LIFE**

Devient une source de revenu.

**Police No. 35,407 Montant $5,000**

**Age d'admission 35.**

**Vie 20 versements Date, 30 avril 1884**

| | |
|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | 198.00 |
| | $3,140.00 $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**

**Bureau Chef - TORONTO, Ont**

**La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE**

**Contre l'Incendie**

**Actif excédant - - $550,000.00**

DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.

***Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe***

**Assurez vos Glaces Immédiatement dans La Prevoyance**

**Capital $500,000.00**

Aussi :—Accidents, Maladies, Vol, Garantie de Fidelité, Garantie de contrats. Responsabilité Patronale.

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**

Bureau Chef

**160 rue St-Jacques, - Montréal**

Tel. Main **1626**

**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

**EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.**

*CAPITAL AUTORISE*, **$2,000,000** *CAPITAL SOUSCRIT*, **$1,000,000**

**Agents demandés pour les districts non représentés.**

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le **Guide de l'Inventeur** qui sera envoyé gratis.
**MARION & MARION**, 364 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
**Fabricant-Papetier**
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

**PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.**

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréal

**RICH. & ONT. NAV. CO.**
**"DE NIAGARA A LA MER"**
**Excursions de Vacances**

**Quand vous ferez vos projets de voyage pendant les vacances cette année, n'oubliez pas une excursion à bord d un de nos magnifiques vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel de premier ordre.**
**Excursions à Niagara Falls, les Mille Iles, Québec historique et la superbe Riviere Saguenay.**
**Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.**
*Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à*
**H. FOSTER CHAFFEE,**
GERANT DES PASSAGERS,
**MONTREAL**
**D. OLIVIER,**
AGENT DES BILLETS EN VILLE,
**MONTREAL**

## AGENCES DEMANDEES

Un homme avec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

président de la Canadian Westinghouse Company, Limited.

L'Hon. N. Curry, Montréal, sénateur, président de la Canadian Car & Foundry Company, Ltd.; directeur de la Banque de la Nouvelle-Ecosse.

C. G. Pennock, de Vancouver, C. A., gérant-général de la Banque de Vancouver.

J. N. Greenshields, C R de Montréal, président de la Quebec Savings and Trust Company; président de la Wayagamack Pulp and Paper Company.

J. F. Cairns, Saskatoon, Sask., marchand.

T. L. Bienvenu, de Montréal, gérant-général de la Banque Provinciale du Canada; directeur du Crédit Foncier.

Edward Ryan, M. D., Kington, Ont., surintendant du Rockwood Asylum.

Lorne C. Webster, de Montréal, président de la Dominion Manufacturers Company Limited; directeur de la Nova Scotia Steel and Coal Company.

Samuel Carsley, de Montréal, de S. Carsley and Co., agents de change; membres de la Bourse de Montréal.

William Lyall, de Montréal, président de la Peter Lyall & Sons Company, Ltd.; directeur de la Sterling Bank.

Chef du Service Médical M. le Dr A. E. Garrow.

A ces noms il nous fait plaisir d'ajouter celui de M. J. E. Simard le nouveau gérant du département français à Montréal, et dont les bureaux se trouvent dans le nouvel édifice Birks. M. Simard est entré en fonctions comme gérant du département français, il y a une dizainede mois; c'est une autorité en questions d'assurances Il a été pendant 4 ans attaché au bureau-chef de la Northern American Life Assurance de Chicago, en qualité de gérant pour l'Etat du Michigan; il a occupé ce poste très important jusqu'au mois d'août 1912 Les services qu'il a rendus à la Travellers' Life sont hautement appréciés par tous les officiers de la Compagnie.

# Renseignements Commerciaux

## ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT A TROIS-RIVIERES, PENDANT LA SEMAINE DU 20 AU 26 JUILLET 1913

### Ventes

Ludger Duchaine à Ernest Chicoine, St-Mathieu; Corporation St-Mathieu à Narcisse Grenier, St-Mathieu; Xavier Robitaille à Florida Blais, Shawinigan Falls; The Lanctot Realty Co. à Paul Robert, Trois-Rivières; The Lanctot Realty Co. à P. O. Sanschagrin, Trois-Rivières; J. F. Boulais et alias à Com. d'Ecoles, Trois-Rivières; John Morrow à Laurentide Co., Grand'Mère; Vve Ant. Lesieur à Adélard Descoteaux, Yamachiche; Dame J. B. O. Dumont à Edw. W. Morgan, Trois-Rivières; Arthur Beaudry à Frs. Lapointe et Arthur Nobert, Ste-Marguerite; Edmond Pratte à J.-Bte Loranger, Trois-Rivières; Pierre

**GEO. GONTHIER** Licencié Institut Comptable — **H. E. MIDGLEY** Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
**Comptables & Auditeurs**
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519 — Adresse télégraphique "Gontley"

**LIVRES POUR LES DISTRIBUTIONS DE PRIX 1913**

Nous avons l'honneur d'annoncer que nous venons de recevoir un Nouvel Assortiment de **Livres** pour la **Distribution des Prix.** Cette dernière importation offre un ensemble complet d'ouvrages capable de répondre aux besoins de toutes les conditions de l'Enfance et de la Jeunesse Chrétienne. Nos séries sont de tout formats, depuis l'in-18 jusqu'au grand in-8, et sont toutes revêtues de la haute approbation des communautés ecclésiastiques.
**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
**53, Rue St-Sulpice - Montréal.**

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
**Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.**
**Spécialité : Poêles de toutes sortes**
**Nos. 282 à 289 rue St-Paul**
**Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL**
**La maison n'a pas de Commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché**

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
**(Chartered Accountant)**
**Chambre 315, 316, 317**
**Edifice Banque Québec.**
**11 Place d'Armes, MONTREAL.**
**Téléphone Bell Main 4912**

Arthur W. Wilks. — Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
**Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.**
Règlement d'affaires de Faillites
**602 Bâtisse Banque des Marchands**
Téléphone Bell Main 5500 — MONTREAL

EUGENE PREVOST — RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
**Comptables,**
**Liquidateurs,**
**Auditeurs.**
**Spécialité : Règlements de différends**
**Suite 506 Edifice Royal Trust**
**107 ST-JACQUES**
**BELL TEL. MAIN 1056 — MONTREAL.**

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, - MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**GARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

Marchand à Dame Aimé Marchand, Trois-Rivières; Adrien St-Louis à Louis St-Louis, Yamachiche; Pierre Pellerin à Thomas E. Gélinas, Ste-Flore; Vve Fred. Dupont à Joseph Dupont, Ste-Flore; Philippe Houlé à Geo. Dubé, Ste-Flore; Ignace Houde à Ls. Geo. Laperrière, Ste-Flore; Joseph Grenier à Dame Albert Olivier, Beaulieu; Succession Balier à Chs. Pagé, Trois-Rivières.

### Obligations

Louis St-Louis à Joseph L. Desaulniers, Yamachiche; Jos. Ant. Jutras à Vve Jules Trépanier, Trois-Rivières; Adam Gélinas à Dame H. J. Ham, Trois-Rivières; J. Adonaï Carignan à Laurentide Co., Grand'Mère; Pierre Milette à Philippe Brunelle, St-Etienne; Albert Gélinas à Henri Milot, Yamachiche; Dame Aimé Marchand à Ursulines de Trois-Rivières; Thomas Lacerte à Dame Godfroy Langlois, St-Boniface; Joseph Dupont à Vve Chs Desaulniers, Ste-Flore; Ernest Vincent à J. Edm. Julien, Ste-Flore.

### Testament

Elizabeth Lamy à Joseph Chainé, St-Sévère.

### Donation

Adolphe Guilbert à Herménégilde Guilbert, Trois-Rivières.

### Transport

Ls. Geo. Laperrière à Vve Edouard Ferron, Ste-Flore.

### Jugements

Henri Beaulac vs Frank Denison, Trois-Rivières, $34.00; Hardy & Frère vs Jos. Tremblay, Trois-Rivières, $42.75; Robichaud & Frère vs Jos. Tremblay, Trois-Rivières, $87.53; J. A. Comeau vs Alfred Bobineau, Trois-Rivières, $41.00; Théophile Mondor vs Israël Ménard, Shawinigan Falls, $6.10; Cloutier & Cie vs Arthur L. Desaulniers, Montréal, $28.15.

# Ventes par les Shérifs

Du 2 au 8 août 1913

### District d'Arthabaska

—G. A. Duclos vs Omer Brunet.

1° Partie du lot No 16, dans le 2ème rang du canton de Wickham, connue et désignée comme étant le lot No 84 du cadastre officiel dudit canton de Wickham, circonstances et dépendances.

2° La partie du lot No 17 du même 2ème rang dudit canton de Wickham, maintenant connue comme étant les lots Nos 85 et 86 dudit cadastre officiel du canton de Wickham, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Frédéric de Drummondville, le 6 août 1913 à 9 heures a.m.

### District de Beauce

—Napoléon Mercier vs Alphonse Hamel.

Un terrain situé dans le 3ème rang du canton de Tring, faisant partie du lot No 352, du cadastre pour la paroisse de St-Victor de Tring.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Victor de Tring, le 5 août 1913, à 10 heures a.m.

—Jean Thomas Lamontagne vs Jean Cloutier.

Le lot de terre No 4 du premier rang de Crambourne, étant connu sous le lot No 9 du cadastre officiel pour Crambourne, avec bâtisses, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Odilon de Crambourne, le 7 août 1913, à 11 heures a.m.

### District de Kamouraska

—Damase Soucy vs Ludger Marchand

Les lots de terre situés dans les 2e et 3e rangs de la paroisse de St-André, district de Kamouraska, connus et désignés aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre du comté de Kamouraska, pour la paroisse de St-André, sous les Nos 371, 386, 387, faisant partie, ces trois derniers, du 2e rang, et No 451, ce dernier situé dans le 3e rang, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Vente en 3 lots séparPés, savoir: le No 371 en un lot, les Nos 386 et 387 en un autre lot, et le No 451 en un troisième lot, à la porte de l'église de la paroisse de St-André, le 6 août 1913, à 10 heures a.m.

### District de Montmagny

—Joseph Archer vs Delphin Bernier.

1° Un terrain situé en la paroisse du Cap St-Ignace, comté de Montmagny, connu au cadastre officiel de ladite paroisse du Cap St-Ignace sous le No 743, circonstances et dépendances.

2° Les droits dudit Delphin Bernier, sur le lot No 936, de ladite paroisse du Cap St-Ignace, avec tous les accessoires et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse du Cap St-Ignace, le 5 août 1913, à 10 heures a.m.

### District de Montréal

—Paul Marciniak vs Hanysim Nyczka.

Un lot de terre situé dans le quartier Hochelaga, connu et désigné comme étant le No 51 de la subdivision du lot originaire No 159, des plan et livre de renvoi officiels du village incorporé d'Hochelaga, le tout avec bâtisses dessus erigées.

Vente au bureau du sherif, le 7 août 1913 à 11 heures a.m.

### District de Rimouski

—Aimé Coulombe vs Philippe Rousseau.

Le No 268 au cadastre officiel de la paroisse de Saint-Fabien.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Fabien, le 6 août 1913, à 10 heures a.m.

### District de Roberval

—La Banque Nationale vs Ernest Bilodeau.

Les lots de terre connus et désignés sous les Nos 16a et 16b des plan et livre de renvoi officiels du cadastre pour le deuxième rang du canton Taulon, sans batisses, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Henri de Taulon, le 6 août 1913, à 3 heures p.m.

—Edgar Jean vs Frédéric Delblet.

Le lot de terre connu et désigné sous le No 23 aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre pour le 6e rang du canton Delmas, avec ensemble les bâtisses dessus erigées, circonstances et dependances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Edouard de Péribonka, le 6 août 1913, à 10 heures a.m.

### District de Saguenay

—Joseph Savard vs Ulric Savard.

1° Un lot de terre situé dans la paroisse du Sacré-Coeur de Jésus, connu sous le No 19 du rang est, chemin Albert, des cantons Tadousac et Albert, et désigné au cadastre officiel du canton Tadousac, sous le No 649 et sous le No 19 du rang Est, chemin Albert, du cadastre officiel pour ledit canton Albert.

2° Un autre lot de terre situé au même endroit et désigné sous le No 21 du rang Est, chemin Albert, canton Albert et canton Tadousac étant le No 647 du cadastre officiel pour le canton Tadousac, et le lot 21 du rang Est, chemin Albert, du cadastre officiel pour le canton Albert, avec toutes les bâtisses construites sur lesdits lots, sauf à distraire un emplacement appartenant à Félix Savard, ainsi que les bâtisses érigées sur ledit emplacement.

Vente en un seul et même lot à la porte de l'église de la paroisse du Sacré-Coeur de Jésus, le 7 août 1913, à 10 heures a.m.

—Joseph Tremblay vs Emile Tremblay et Wilbrod Tremblay.

Tout ce lopin de terre ou emplacement formant partie du lot No 43D du cadastre officiel pour le 2e rang du canton Bergeronnes, avec les bâtisses dessus construites circonstances et dépendances, sauf à en distraire l'emplacement de Joseph Tremblay et les bâtisses érigées sur ledit emplacement.

Vente à la porte de l'église de la paroisse des Bergeronnes, le 6 août 1913, à midi.

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé** ..... **$18,000,000.00**
**Fonds de Réserve** ..... **16,000,000.00**
**Profits non Partagés** ..... **802.814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D. Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint. des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de la Province d'Ontaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec: E. P. Winslow, Surint des Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street. Chicago. Spokane.

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique, Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

**Capital** - - **$2,000,000**
**Réserve** - - **1,400,000**

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

**RUE BOUDREAU,**

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

INCORPOREE EN 1855

**Bureau Principal, MONTREAL.**

**CAPITAL PAYÉ** **$4,700,000**
**FONDS DE RÉSERVE** **4,700,000**

**JAMES ELLIOT, Gérant-Général**
**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :**

| | | |
|---|---|---|
| Arthabasha | Rue Sainte-Catherine | Richmond |
| Bedford | Avenues du Parc | Roberval |
| Cowansville | et Georges-Emile | Sorel |
| Chicoutimi | Maisonneuve— | Saint-Césaire |
| Drummondville | Market and Harbour- | Sainte-Flavie Station |
| Fraserville et Rivière | Côte des Neiges— | Saint-Ours, Qué. |
| du Loup Station | Côte St-Paul | Sainte-Thérèse de |
| Knowlton | Boulevard St-Laurent | Blainville |
| Lachine Locks | Saint-Henri— | Victoriaville |
| Montréal-Rue St- | Pierreville | Ville St-Pierre |
| Jacques | Québec | Waterloo |
| | | Berlin, Ont. |

**85 Succursales dans tout le Canada.**

**Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres circulaires pour voyageurs.**

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hants Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912** **$1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien, Vice Président : M. W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley, Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A. Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs :** Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**58 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.**

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 14 et 28 août à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

**DE QUEBEC A NEW-YORK**

Par la fameuse rivière Saguenay en faisant escale à Gaspé, Charlottetown et Halifax. Vapeur "Trinidad" 2600 tonnes, quitte Québec à 8 hrs p. m. le le 8 et le 22 d'août.

**ALLEZ AUX BERMUDES**

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs. a.m. les 9, 20, 30 août et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil orchestre.

**Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.**

**ANTILLES**

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers, quittent New-York, les 3 et 23 août, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade, Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St-Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste-Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G. Brock & Co., 221 rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000** **Capital payé $4,000 000**
**Réserve 3.000,000** **Totai de l'Actif au-delà de $30 000,000**

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillancourt, Président; Hon F.L. Beique, C.R. Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart, A. A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Asssistant-Gérant; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| (coin St-Denis) | St-Edouard | Quartier Emard |
| Ave. Mont-Royal | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest. |
| (Coin de Lanaudière) | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Rue Ste-Catherine, Est | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| RueSte-Catherine,centre | Villeray | Quartier St-Denis |
| Hochelaga | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| Longue Pointe | Viauville (près Montréal | Outremont |
| Maisonneuve | | |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jacques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan P.Q. |
| Fournier, Ont. | Québec, P. Q. | St-Jerome P. Q. |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q. | St-Lambert, P.Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P. Q. | St-Pierre Man. |
| Lachine, P. Q. | Sherbrooke, P. Q. | St-Valérien de |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Shefford, P. Q. |
| L'Assomption P. Q. | Ste-Geneviève de | Trois-Rivières, P. Q. |
| Longueuil, P. Q. | Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Louiseville, P.Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| | | Winnipeg, Man. |

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète des traites sur les pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.


La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

### Au Pacifique Canadien

Le rapport des recettes et dépenses, pour le mois de juin, qui vient d'être publié, permet de se rendre compte de ce que sera le rapport annuel de la compagnie du chemin de fer Pacifique Canadien.

Les recettes brutes pour les douze mois se sont élevées à $139,395,699.98, soit une augmentation de $16,076,158 sur les chiffrs de l'année dernière. Les recettes nettes durant la même période ont été de $46,245,874.15, une augmentation de $2,947,631.32. Bien que ces augmentations, tant dans les recettes brutes que dans les recettes nettes, soient considérables, elles ne sont cependant pas aussi fortes encore que celles enregistrées de 1910-11 à 1911-12, alors qu'elles s'étaient élevées à $19,151,576 et $6,598,412, brutes et nettes respectivement. Cela est dû, en grande partie, au fait que les frais d'exploitation ont augmenté considérablement, se contant cette année à $93,149,825.83 au lieu de $80,021,298.40 qu'ils étaient l'année précédente, c'est-à-dire une augmentation de $13,128,527.43 pour 1912-13.

Le rapport de juin accuse une diminution de $218,848.11 dans les profits nets sur les chiffres de la même période de l'année dernière.

* * *

### La Union Assurance Co.

L'assemblée des actionnaires anglais de la Union Assurance Co. a eu lieu lundi dernier à l'hôtel Cecil, de Londres, sous la présidence de M. A. M. DeBeck. Le président a déclaré que le comité avait essayé de réorganiser la compagnie, mais avait échoué. Il a critiqué plusieurs membres du comité d'aviseurs de Londres et a condamné l'administration de la compagnie aussi bien ici qu'à Toronto. Les directeurs, a-t-il dit, n'ont que £50 louis placés dans la compagnie et la National Agency Company, qui avait garanti le paiement du dividende pendant trois ans, n'avait pas assez d'argent en caisse pour payer un dividende pendant trois ans. n'avait pas assez d'argent en caisse pour payer un dividende pendant six mois. Il a ajouté que des démarches avaient été faites auprès du ministre des Finances au Canada pour faire faire une enquête sur les affaires de la compagnie et punir les coupables. Telles que les choses étaient actuellement, il considérait l'argent des actionnaires comme entièrement perdu et il a laissé entendre que des poursuites pourraient bien être prises contre les directeurs collectivement et individuellement. L'assemblée a adopté à l'unanimité une résolution demandant au ministre des Finances du Canada d'agir sans retard et de faire faire une enquête sur les causes qui ont provoqué la faillite de la compagnie et surtout sur le prospectus envoyé en 1910 auxa ctionnaires anglais.

* * *

### Exportations et importations

Le commerce total du Canada jusqu'à date dépasse d'environ 10 pour cent celui de la même période l'année dernière. Durant le mois de juin dernier, il a été de $93,800,852 contre $86,757,585 pour le mois de juin 1912, soit une augmentation de $7,043,267 ou 8 pour cent. Pour les trois mois se terminant le 30 juin, le commerce total du Canada s'est élevé à $258,130,854 contre $237,212,779 pour le premier trimestre de 1912-1913, l'augmentation étant de $20,918,075 ou 8.8 pour cent.

Le total des produits domestiques exportés durant le mois de juin a été de $33,619,425 contre $29,246,770 durant le mois de juin 1912, l'augmentation étant en conséquence de $4,372,655 ou 11 pour cent. Pour les trois mois, le chiffre de ces exportations s'est élevé à $83,520,276 contre $76,226,276 pour la période correspondante de l'année dernière, soit une augmentation de $7,353,500 ou environ 9½ pour cent. Les exportations du mois de juin se classent comme suit:

| | 1913 | 1912 |
|---|---|---|
| Agriculture | $15,492,137 | $11,454,678 |
| Forêts | 4,323,636 | 4,605,549 |
| Mine | 4,721,731 | 4,428,705 |
| Animaux et leurs produits | 3,600,300 | 3,811,463 |
| Manufactures | 3,863,356 | 3,617,442 |
| Pêcheries | 1,600,803 | 1,327,074 |

Le total des importations durant le mois de juin a été de $57,957,006 contre $53,587,310 durant la même période de l'année dernière, soit une augmentation de $4,369,696 ou 8 pour cent. Pour les trois premiers mois de l'année fiscale, le total des importations a été de $166,959,570 contre $152,975,545 durant la même période de 1912, ce qui constitue une augmentation de $13,984,625 ou 9 pour cent. Les importations de marchandises sujettes aux droits de douanes se sont élevées durant le mois de juin à $37,836,560 et celles des produits entrant en franchise à $20,120,446 contre $34,134,417 et $18,852,803 respectivement pour le mois de juin 1912.

* * *

### A la Spanish River

Lundi dernier a eu lieu à Toronto l'assemblée spéciale des actionnaires du Spanish River. L'absorption du Lake Superior Paper a été décidée conformément au projet qui fut déposé sur la table par le conseil d'administration. Ajoutons que les porteurs d'actions privilégiées Spanish recevront en actions ordinaires une prime de 10 p.c. et les porteurs d'actions ordinaires en recevront une de 20 p.c. Ces primes seront distribuées le 15 septembre aux actionnaires inscrits depuis hier.

* * *

### Au Détroit United Railway

Les recettes brutes de juin du Détroit United atteignent $1,094,231, soit une augmentation de $120,431 comparativement à celles du mois correspondant du précédent exercice.

Du premier janvier au trente juin, les recettes brutes ont atteint $6,205,288, soit une augmentation de $876,757 sur celles du semestre correspondant de 1912.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote Au 22 juillet | Dernière cote A 30 juillet |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15 975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 225 | 230 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | 125 | 122½ |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 254 | 251½ |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 195 | ..... |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 134 | 134 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | 185 | 180 |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | ..... | 138 |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 202½ | 202 |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 215 | 215 |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | 152 | 152 |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | 202⅛ | ..... |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 218¼ | 217⅜ |
| Duluth S.S & A Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 124 | 126 |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 67⅞ | 67⅝ |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100 00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500 000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | .... | 89 |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | 69 | 69 |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 54 | 54½ |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 11 | 11¼ |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 86¾ | 85⅜ |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 137¼ | 138 |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2.825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 103½ | 104 |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | ..... | 190 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 60⅛ | 64 |
| do do do (Préférentielles) | 5 000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | 27¼ | 28½ |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 90 | 90½ |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 40 | 40 |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 43¾ | 45 |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 79 | 78¼ |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | ..... | 100 |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100 00 | 8% | 122 | 123½ |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | ..... | 52 |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | 100 | 100 |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 73 | 73¼ |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 107 | 108 |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | ..... | 110 |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | 49 | 49 |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | ..... |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 140 | 142 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | ..... | 70 |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 207½ | 207⅞ |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 139 | 139 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 152½ | 151 |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 105½ | 104 |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 121 | 122 |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | ..... | 3.10 |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |

# Voici une ligne profitable de vernis à pousser pendant cet automne.

Il y a un grand nombre de gens qui vont retoucher l'intérieur de leurs maisons avec des peintures et des vernis pour les faire élégantes et confortables pendant les mois d'hiver. Dans toutes les maisons, il y a nombre d'articles d'ameublement, etc., qui ont juste besoin d'une couche de peinture pour paraître brillants et aussi beaux que neufs. Ceci fournit aux marchands de peintures une superbe occasion d'effectuer des ventes en certaines spécialités, en recherchant avec vigueur des affaires de ce genre pendant les quelques prochains mois. Voici trois splendides vernis pour le commerce pendant l'automne prochain :

## CP SANITONE—

Une peinture à l'huile, séchant vite, pour décorer les murs d'intérieur et les plafonds avec les effets populaires, doux, veloutés. Elle est de bonne durée, hygiénique et artistique ; elle peut être lavée à l'eau savonneuse, sans dommage. En 24 couleurs agréables. Les gens apprennent de plus en plus comment ils peuvent embellir à l'intérieur leurs maisons au moyen d'une peinture à l'huile hygiénique et de bonne durée, au lieu de se servir du papier peint, où se rassemblent des germes et qui se ternit, qu'on doit remplacer tous les ans ou tous les deux ans. L'automne est une saison extrêmement favorable pour pousser la vente de Sanitone.

## CP SUN VARNISH—

Un bon vernis, à tout faire, qui satisfera aux besoins de vos clients pour les travaux généraux. Il est fabriqué avec des matériaux de haute qualité par des experts de la fabrication des vernis et a des propriétés splendides pour le travail ; il donne également satisfaction, qu'on s'en serve pour les portes, les devantures de magasins, les voitures, les bateaux, les porches, les plafonds, etc., ou les boiseries d'intérieur, les salles de bain, l'ameublement, etc. Dans presque chaque demeure on a besoin d'un vernis de ce genre en cette saison.

## CP SUN VARNISH STAIN—

Pour teindre et vernir d'un seul coup. C'est là un excellent produit pour renouveler le fini sur des meubles et des boiseries détériorés ou usés. Il est fabriqué dans toutes les teintes populaires de bois dur. Sun Varnish Stain est une combinaison de teinture ne se ternissant pas et de vernis de bonne durée, cette combinaison donne beaucoup de satisfaction en raison de son utilité et de ses splendides qualités de durabilité.

CP **PAINTS & VARNISHES**
**STAINS, ENAMELS, COLORS**
**a finish for every surface**
THE CANADA PAINT CO. LTD, MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG.

Importateurs de
Glaces Epaisses
VERRE A VITRES,
VERRE CATHEDRALE
uni et gravé,
VERRE BRUT
(cast)
Rayé,
Armé,
etc.
Manufacturiers de
MIRROIRS,
VITRES PLOMBEES,
VITRES ORNEMENTEES,
GLACES BISEAUTEES,
DESSUS DE MEUBLES, etc.
J. P. O'SHEA & Cie.
Tel. Bell, EST 430 et 3751
COIN PERREAULT & STE-AGATHE,
MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées
"Queen's Head"!
Le type du genre depuis un demi-siècle
Jamais égalées comme qualité.
A. C. LESLIE & CO., LIMITED.
MONTREAL

Feutre et Papier
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 plts
Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser
Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer
Papier d'Emballage Brun et Manille.
Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"
Alex. McArthur & Co., Limited
82 RUE McGILL, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan
Moulin papier, Joliette Qué.

REGLES
Plus de 200 Styles.
La meilleure qualité.
THE CHAPIN-STEPHENS CO.
UNION FACTORY
PINE MEADOW, CONN., E. U. A.
SMITH HDWE. CO., LTD. Agts., MONTREAL, CANADA.

CHAUDIERE HYGIENIQUE
Pour les déchets.
L'illustration ci-contre montre notre Chaudière Hygiénique Perfectionnée, pour les déchets. Elle est de la même grandeur et a la même forme que le bassin de cabinet le plus perfectionné.
Le couvercle ferme hermétiquement et ne laisse pas s'échapper la moindre senteur Elle devrait se trouver dans tous les foyers.
CANADA WIRE & IRON GOODS CO
Hamilton, Ont.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED
Sheffield, Ang.
Evitez les imitations de notre
COUTELLERIE,
en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.
REGISTERED TRADE MARK
GRANTED 1682
Seuls Agents pour le Canada:
JAMES HUTTON & CO., Montréal.

Courroies Spéciales
Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.
D. K. McLaren, Limited
351, rue St-Jacques,
MONTREAL.
Tél. Main 4904-4905 et 7248

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## LA PUBLICITE POUR LES POELES

Des manufacturiers de poêles ont dépensé quantité d'argent pour leur publicité; une importante proportion des sommes dépensées a, dans certains cas, été consacrée à fournir aux marchands des verges en bois et des enseignes de tous genres et de toutes dimensions sur lesquelles ils ont négligé d'imprimer le nom du marchand. Est-ce que cette espèce de publicité fait un bien quelconque au manufacturier ou aide à pousser la vente de la spécialité de marchandises qu'il tient?

Vous pouvez être sûrs qu'environ 50 pour cent des verges en bois et des petites brochures-réclames n'est jamais parvenu chez les gens auxquels ces articles de réclame étaient destinés. Les verges en bois se sont brisées. En ce qui concerne les enseignes, combien de marchands prennent le temps de les placer? Combien de fois le vendeur, en tournée, ne voit-il pas ces enseignes, reléguées négligemment dans un coin obscur, couvertes de poussière?

Parfois le paquet expédié n'a même pas été ouvert.

Parmi les choses qui permettent au marchand d'atteindre le succès, il faut tenir compte avant tout de la publicité dans le journal local. Il faut ensuite choisir des marchandises de premier ordre; ce qui est important aussi, c'est de fixer le prix des dites marchandises à un niveau un peu plus élevé que celui des marchandises de valeur inférieure, puis consacrer son énergie, sa politesse et son temps à la question de donner l'impression aux gens qu'ils obtiennent le plein montant de leur argent quand ils paient un peu plus pour avoir un article de meilleure qualité.

La demande est de plus en plus forte pour les marchandises de première qualité et bien peu de marchands font des réflexions au sujet des augmentations de prix qui ont été nécessaires cette année. Ceci prouve que les marchands tiennent à encourager les manufacturiers à leur fournir des marchandises de première qualité.

La mise du poêle à gaz sur le marché a aidé à arrêter la vente de ces petits poêles à bon marché et le commerce des poêles s'est transformé au point que le marchand est obligé de vendre un article de très bonne qualité à un prix assez élevé pour que ses affaires lui rapportent un profit raisonnable. Cela tient en une certaine mesure au fait que maintenant il ne vend plus autant de poêles à charbon que pendant les précédentes années. Il lui faut maintenant changer ses tactiques et satisfaire à la demande d'articles de meilleure qualité, exposer ces articles dans ses salles d'échantillons et fournir nombre d'explications.

M. J.-A. Spilman, de Rolla, Mo., a eu dernièrement une idée très heureuse; il est toujours prêt à saisir toute occasion d'augmenter son chiffre d'affaires.

C'est un homme qui s'y connaît en fait de publicité. Lors d'une exposition à Rolla il loua une boutique d'étalage et chaque jour fit cadeau d'une petite voiture à quelque gamin visitant l'exposition; le dernier jour, il fit cadeau d'un poêle Majestic à l'une des ménagères présentes.

Sa boutique était la plus populaire; il faisait cuire dans un poêle des biscuits et les faisait servir à quiconque en demandait.

Pendant les trois jours, il vendit douze poêles et dans les quelques semaines qui suivirent, il vendit plus de vingt-cinq autres poêles.

## LA CAMPAGNE D'AUTOMNE

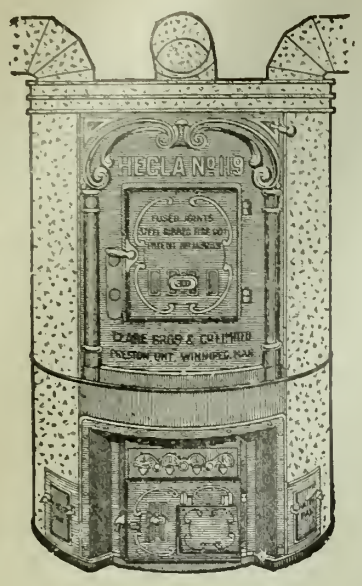
Les rapports de cette semaine indiquent que les manufacturiers de poêles ont déjà fait leurs expéditions de poêles et d'autres spécialités enregistrées pour livraison en automne. Les marchands de ferronnerie ont aussi expédié des cartouches, des fusils et autres spécialités dont la vente est très facile pendant la saison d'automne. Les manufacturiers de peintures ont préparé leurs plans en vue de la campagne d'automne et comptent enregistrer un volume-record d'affaires.

En ce moment, un grand nombre de commis-voyageurs et d'autres employés jouissent de leurs vacances, se reposent pour être en bon état de remplir leurs fonctions à leur retour, pour les affaires d'automne.

Un grand nombre de maisons de premier ordre préparent leurs campagnes plusieurs mois d'avance, car elles sont persuadées que le fait de débuter les premières leur assurent plus qu'à moitié la victoire. Il est inutile de déclarer que la maison qui fait preuve, dès le début, d'activité et d'un vif désir de s'assurer une forte clientèle pendant l'automne a des chances très sérieuses de s'assurer un fort montant des affaires qui seront faites pendant la saison d'automne.

Cette règle s'applique aussi au détaillant. Le marchand qui a préparé assez longtemps d'avance ses plans de campagne, sera très probablement celui qui obtiendra le plus de succès. On ne peut pas, en règle générale, compter sur une campagne fructueuse quand on agit au dernier moment. Pour réussir, il faut avoir étudié à fond la situation; il faut établir un plan bien défini et le suivre soigneusement dans tous ses détails. On peut faire beaucoup d'ouvrage de missionnaire avant la venue de la saison d'automne, et cet ouvrage est généralement très efficace; il amène plus tard de bons résultats.

L'habitude de dresser une liste de clients probables pour la saison d'automne, est très bonne et les détaillants devraient la contracter plus que ce n'est le cas en ce moment. Il y a bien des gens dans votre localité que l'achat d'un poêle intéresse pendant l'automne et, si on commence à leur en parler maintenant, il est tout probable que ce sera une clientèle facile pendant l'automne. Il y a aussi d'autres clients probables dans votre localité qui achèteront de la ferronnerie de construction en automne pour l'arrangement intérieur de leur nouvelle demeure. Il faut aussi satisfaire aux besoins des sportsmen. La saison de chasse, d'automne, suscite une demande pour les cartouches, les fusils, les carabines, etc. Ce ne sont là que trois des catégories d'acheteurs probables pendant la saison d'automne. Si vous avez un client en vue, qu'il est difficile d'intéresser à votre specialité, donnez son nom au manufacturier et coopérez avec ce dernier. Vous ne serez pas long à reconnaître que cette coopération entre le manufacturier et le détaillant amènera des résultats splendides. Souvenez-vous du vieux proverbe: "Le succès sourit à qui va le chercher, tandis qu'un autre l'attend".




## Signalez à vos Clients l'Economie qu'assure

# LA FOURNAISE 'HECLA'

Montrez-leur le foyer encerclé d'acier, dont la surface radiante est trois fois plus grande qu'on ne peut en obtenir une par un autre procédé. Le foyer HECLA chauffe l'air plus rapidement, envoie la chaleur à travers les régistres au lieu de l'envoyer dans la cheminée. Ceci permet de réaliser une économie, d'après les expériences faites, d'une tonne de charbon sur sept.

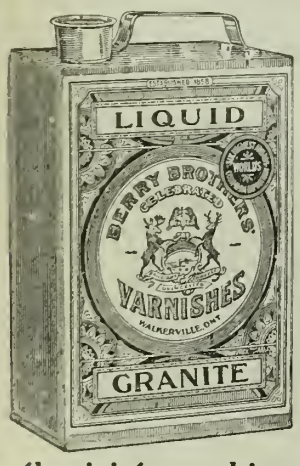
Puis montrez leur les joints en acier fondu d'HECLA, qui rendent impossible la diffusion, dans la maison, de gaz, de cendres ou de poussière.

Ces avantages très-importants — grande quantité de chaleur hygiénique en économisant au moins une tonne sur sept — sont là des arguments qui convainquent rapidement. Servez-vous-en avec vigueur et vous n'aurez pas de difficulté à vendre des fournaises HECLA.

## CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

**PRESTON, - - - - - - - ONTARIO.**

**Représentant pour la province de Québec : J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.**




# Vous devriez insister pour avoir ce vernis à plancher.

**Le fameux "Liquid Granite" de Berry Brothers est l'étalon depuis des générations. Il résiste bien à toutes les plus rudes épreuves de durée et de détérioration.**

**Il a un bon aspect, une bonne durabilité et est le produit d'une expérience de 55 ans. Ce n'est pas tant le montant que vous paye que ce qu'on vous vend qui détermine la valeur d'un vernis.**

**Le "Liquid Granite" est un vernis d'une si remarquable souplesse et élasticité que, bien que le bois recouvert de ce vernis puisse se bossuer à la suite d'un coup, le vernis cèdera sans craquer et si on le lave à l'eau savonneuse il n'en sera pas affecté. Si vous achete le "Liquid Granite" de Berry Brothers, vous SAVEZ que vous avez un produit de qualité--pourquoi faire des essais avec quelque chose qu'on PRÉTEND être aussi bon?**

1858 **BERRY BROTHERS** 1913

**Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.**

**WALKERVILLE, - - - ONTARIO**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION

Le marché est resté tranquille durant les derniers huit jours comme pendant la semaine précédente. Les rentrees d'argent se font d'une manière satisfaisante ainsi que les arrivages. Les prix restent fermes et on ne prévoit pas de modifications d'ici à quelque temps. Les clous en broche sont un peu moins chers; on les cote à $2.30 au lieu de $2.40.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualite. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

1C, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

1C, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals Best Best | Queens Comet | Queens Head | Fleur de Lis |
|---|---|---|---|---|
| 28 G | 4.40 | 3.95 | 4.40 | 4.20 |
| 26 G | 4.20 | 3.50 | 4.20 | 3.95 |
| 22 à 24 G | 3.75 | 3.45 | 3.75 | 3.45 |
| 16-20 | 3.65 | 3.20 | 3.65 | 3.35 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

### Apollo

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 a 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅜ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ⅜ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.


# LES CARTOUCHES DOMINION

**C'est maintenant le moment d'emmagasiner des Cartouches DOMINION pour la saison de chasse d'automne. Assurez-vous que votre stock est complet pour répondre aux besoins de vos clients chasseurs. Le représentant de votre fournisseur en gros vous aidera à ramener au niveau convenable votre stock amoindri. Souvenez-vous qu'il y a une charge Dominion pour chaque espèce de gibier à plumes.**

**Vos clients connaissent la** **qui est sur chaque boîte.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. Montréal, P. Q.**

Vous gagnez
BEAUCOUP
d'argent et
vous assurez
BEAUCOUP
de clients en
vendant
la peinture
pure à 100%
DE
MARTIN-SENOUR

Laissez-nous vous
le démontrer.

*The*
Martin-Senour
COMPANY.
MONTREAL.

HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.

Boulons à lisse, ⅞ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.
Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

### Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

### Crampes à clôtures

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

### Broches pour poulaillers

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ⅜ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

### Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.40; No 14, $2.45, et No 15, $2.55. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

### Plaques d'acier

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

### Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

### Broquettes

| | |
|---|---|
| Pour boîtes à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boîtes à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

### Clous de broche

Nous cotons: $2.40 prix de base, f.o.b., Montréal.

### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

### Clous à cheval

Nous cotons par boîte: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:
Neverslip crampons, ⅞ le cent 3.80

| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
|---|---|---|
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril. 10c à 25c extra par baril.

### Chaînes en fer

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |

### Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

### Fanaux

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

### Tordeuses à linge

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

### Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

### Plomb de chasse

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

### Antimoine

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

### Fonte

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 25.50 |
| Clarence No 3 | 24.50 |

### Fer en barre

Plus ferme.
Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.15 |
| Fer forge | base 100 lbs. | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | 2.40 |
| Fer pour fers à cheval | base 100 lbs. | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 | base | 2.25 |

### Acier en barre

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

### Cuivre en lingots

Le marché est fort.

Nous cotons $17.50 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

### Etain en lingots

Nous cotons: $52.00 à $52.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

### Plomb en lingots

Plus fort.

Nous cotons: $5.50 à $5.75.

### Zinc en lingots

La demande est faible.

Nous cotons: $7.00 à $7.25 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

### Huile de lin

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 64c, huile crue 61c.

### Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:

| | |
|---|---|
| Huile extra raffinée | 70c |

### Essence de térébenthine

Nous cotons 65c le gallon par quantite de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

### Blanc de plomb

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

### Pitch

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

### Peintures préparées

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boites de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

### Verres à Vitres

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

### Vert de Paris pur

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Barils a pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boites de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boites de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boites papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boites fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

### Câbles et cordages

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

### Papiers de Construction

Très ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

### Charnières (couplets) No 840

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

### Nos 800 et 838

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

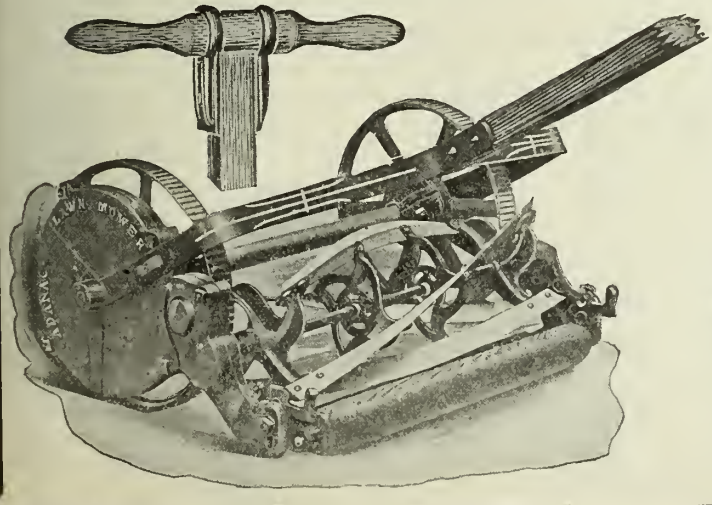
## FERRAILLES

| | La lb. | |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.08 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | **La tonne** | |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | **La lb.** | |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

## PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |


# FAUCHEUSES DE QUALITE RECONNUE POUR PELOUSES



Le **Adanac** est le plus récent membre de la Famille **"T. F."**, c'est le résultat logique de quarante années de fabrication de faucheuses pour pelouses. Il est fabriqué avec la meilleure fonte d'Acier—par les ouvriers les plus expérimentés et c'est décidément une machine fonctionnant facilement.

C'est une faucheuse très en faveur auprès des jardiniers et elle convient particulièrement pour les parcs et les pelouses où l'on joue.

Voyez si le nom **Taylor-Forbes** est sur chaque faucheuse pour pelouse que vous achetez.

Si votre fournisseur en gros ne tient pas le **Adanac** en magasin, écrivez-nous directement pour avoir notre liste de prix.

**Taylor-Forbes Company,** LIMITED

246 RUE CRAIG OUEST, MONTRÉAL.

**TAYLOR-FORBES COMPANY, Ltd.**

Bureau-chef et usines. - GUELPH, Ont

## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques

Décharge puissante Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

**ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.**

**McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montreal.**

## QUELQUE CHOSE DE MIEUX ET DE DIFFERENT EN FAIT DE POMPE POUR MESURER AUTOMATIQUEMENT DE LA GAZOLINE.

Il a fallu des années d'expérience pour produire ces pompes et nous sommes persuadés qu'elles sont les meilleures au Canada.

Nos pompes sont à double action—elles pompent lorsque le piston descend comme quand il monte; c'est la seule pompe qui fonctionne ainsi.

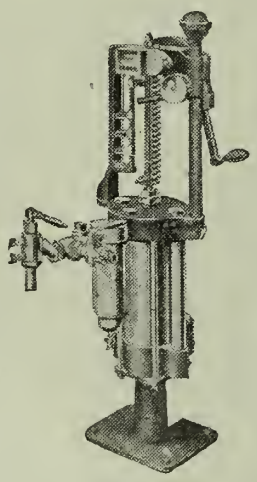
Elles videront un gallon par 4¼ tours de de manivelle et **approvisionneront un automobile de gazoline en juste moitié moins de temps** que lorsqu'on se sert de toute autre pompe à mesure automatique.

Notre pompe a une course de piston de 8 pouces tandis que les autres en ont une de 13½ pouce, par suite c'est **la pompe qui fonctionne le plus facilement et le plus rapidement** de toute celles qui sont sur le marché. On peut demonter toutes les valves de cette pompe — vous n'avez pas à déplacer cette pompe, si quelque chose fonctionne mal.

**Nos prix pour des installations complètes devraient vous intéresser**, ce sont les plus bas—sur le marché.

Vendues avec garantie.

Notre représentant est parti pour l Ouest au début de ce mois pour établir des agences dans quatre provinces de l'Ouest. Nous avons aussi besoin de Distributeurs pour les Provinces Maritimes. Ecrivez-nous.



*Demandez-nous par lettre notre catalogue pour les pompes et réservoirs mesurant automatiquement.*

## THE STEEL TROUGH & MACHINE CO.

**LIMITED.**

**TWEED, ONTARIO.**

## Gendron TORONTO CANADA TRADE MARK REG.

MANUFACTURIERS DE

**Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.**

Exigez toujours la Marque de Commerce "**GENDRON.**"

**DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.**

**THE GENDRON MFG. CO., Ltd,**

**TORONTO, Canada.**

## La Baratte "Favourite" de MAXWELL

Est connue et en usage depuis bientôt vingt ans et elle a donné une si complète satisfaction qu'il se vend annuellement plus de barattes "Favourite" que de barattes de toutes les autres marques combinées

Le baril est fait du meilleur chêne importé, fini naturel, avec cercles en aluminium-argent. Coussinets à billes d'une grandeur exceptionnelle, facile à actionner et durable. La gravure fait voir la commodité de l'actionnement à la main et au pied combinés, la légèreté et la force du support en fer, à levier simple ou à arc.

Vous êtes désavantagé vis-à vis des autres marchands si vous ne vendez pas la "**Favourite**" de MAXWELL.

**DAVID MAXWELL & SONS,**

ST-MARY'S, ONT.

**AGENCE A MONTREAL - - 446-448 RUE ST-PAUL**

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 19 juillet 1913, la ville a émis 57 permis de construire au coût total de $140,670 pour les nouvelles constructions, et de $47,900 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails des permis au-dessous de $1,000.

| Quartier | Coût |
|---|---|
| St-Denis | $16,250 |
| St-Henri | 100 |
| Rosemont | 8,250 |
| Laurier | 34,500 |
| Emard | 8,000 |
| Notre-Dame de Grâces | 320 |
| Ste-Marie | 16,800 |
| St-Gabriel | 18,900 |
| Lafontaine | 500 |
| St-Louis | 9,000 |
| Ahuntsic | 1,100 |
| Ste-Anne | 12,800 |
| Delorimier | 6,250 |
| St-André | 12,000 |
| St-Georges | 7,500 |
| Hochelaga | 7,500 |
| St-Laurent | 18,700 |
| St-Jacques | 1,600 |
| Ste-Cunégonde | 8,500 |
| Total | $188,570 |

Rue Delorimier, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 etages, 3e classe; coût prob. $3,000. Propriétaire, Art. Mongeau, 1277 Delorimier.

Rue Delormiier, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $3,000. Propriétaire, Alp. Sansfaçon, 450 Gilford.

Rue Charlevoix, quartier Ste-Cunégonde; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. $3,500. Propriétaire, Alf. Leduc, 826 Atwater.

Rue Bordeaux, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $6,000. Propriétaire, A. Dubord, rue Bordeaux.

Rue Ste-Catherine Est, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 2e classe; coût prob. $6,000. Propriétaire, A. Bourque, St-Paul l'Ermite, P. Q.

Rue Fullum, quartier Ste-Marie; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. $2,000. Propriétaire, Dr H. Deslauriers, 543 Fullum.

Rue Alexandra, quartier Laurier; 2 maisons, 8 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. $4,000. Propriétaire, Benoît & Duquette, 2545 Ave du Parc.

Ave du Parc, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $6,000. Propriétaire, Henri Hogue, 2835 Ave du Parc.

Boul. Rosemont, quartier Rosemont; 1 maison, 3 logements, 3 etages, 3e classe; coût prob. $3,500. Propriétaire, Alp. Petit, 2422 Boul. Rosemont.

Rue Hamilton, quartier Emard; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $5,000. Propriétaire, Art. Lemieux, 111 Hamilton.

Rue Hamilton, quartier Emard; 1 maison, 5 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. $3,000. Propriétaire, Art. Lemieux, 111 Hamilton.

Ave du Parc, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $7,000. Propriétaire, J. Bte Hogue, 2835 Ave du Parc.

Rue de la Roche, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 etages, 3e classe; coût prob. $3,500. Propriétaire, Jos. Beauvais, 1951 de la Roche.

Rue Balmoral, quartier St-Laurent; 1 maison, 1 étage, 2e classe; coût prob. $1,200. Propriétaire, J. E. Wilder, 292 Ste-Catherine Ouest.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. $2,200. Propriétaire, A. Galiardi, 3680 St-Hubert.

Rue en arrière rue Bleury, près Ste-Catherine, quartier St-Laurent; 1 maison, 1 salle, 2 étages, 2e classe; coût prob. $15,000. Propriétaire, Peerless Amusement Co., Bleury and St. Catherine.

Rue Hôtel de Ville, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e clas-

DOUGALL

Créez-vous une bonne et forte clientèle pour les Vernis.

Le Vernis Dougall dure le plus longtemps—il en faut moins pour faire l'ouvrage—et il donne le meilleur fini qu'un vernis puisse donner.

Il est de bonne politique de tenir le Vernis DOUGALL au lieu d'un produit de qualité ordinaire. Lisez notre volume de 60 pages vous donnant des renseignements sur la peinture—envoyé gratuitement à tous les marchands.

The DOUGALL VARNISH COMPANY
MONTREAL. - - LIMITED,
Associée de la Murphy Varnish Co. U. S. A.

VARNISH

Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire affaires avec nous

POURQUOI ?

Parceque nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports. Nos marchandises sont strictement les MEILLEURES qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.

Cowan & Britton Limited.
GANANOQUE, Ont.
Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.

# M. LE MARCHAND

**Ne laissez pas vos clients compromettre la sécurité de leurs propriétés par l'emploi d'un Matériel à Toitures inférieur qui n'a de recommandable que son bon marché. "WHALE HIDE", voilà ce que devraient être les autres Matériaux à Toitures. Il est strictement de QUALITE. Il n'a sûrement pas de Supérieurs. Il est de beaucoup meilleur marché que ses EGAUX, mais un peu plus cher que ses INFERIEURS.**

**Nous sommes la seule et unique Compagnie Manufacturière de Matériel à Toitures du Canada capable d'établir un Prix de Vente en Détail du Matériel à Toitures.**

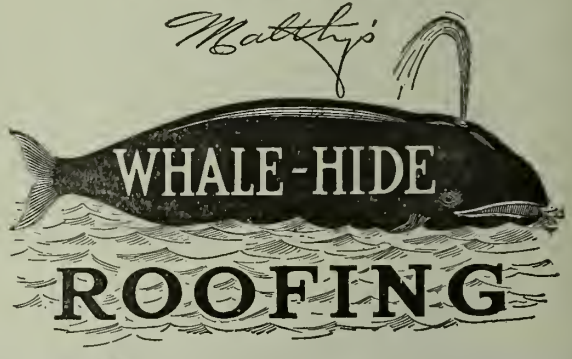
**NOS MARCHANDS REALISENT $1.00 DE PROFIT PAR CARRE.**

**Nous ne confions la vente du "WHALE HIDE" qu'à Un Seul Marchand dans chaque ville.**

**Il nous faut un marchand dans chacune des villes de votre province.**

TOITURE

Matthey's

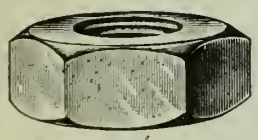



## Dominion Roofing Co., Limited

**TORONTO, ONT.**

**Wm. GRAY SONS & CAMPBELL, Distributeurs pour la Province de Québec, Montréal, 421 Rue Selby.**

**Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"**



VIS D'AJUSTAGE.
VIS À TÊTE.
DEMI-NOIX.
FOREUSES TORDUES.

Quand vous commandez ces spécialités, insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.

**John Morrow Screw and Nut Co., Limited. - Ingersoll, Ont.**

# CHARBON

**Anthracite et Bitumineux.**

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la Province de Québec.

**GEORGE HALL COAL CO.**
**OF CANADA, LIMITED.**

**126 RUE ST-PIERRE, MONTRÉAL**


se; coût prob. $3,500. Propriétaire, H. Pelletier, 702 Lagauchetière Est.

Rue Drolet et Ave des Pins, quartier St-Louis; 1 maison, 1 garage, 2 étages, 2e classe; coût prob. $6,000. Propriétaire, E. Massé et A. Trudeau, 401 Stuart.

Rue Edouard-Charles, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $10,000. Propriétaire, Eusèbe Lecavalier, 65 Cherrier.

Ave des Pins, quartier St-André; 1 garage privé, 1 étage, 2e classe; coût prob. $2,000. Propriétaire, N. J. Dawes, 709 Ave des Pins.

Rue Duvernay, quartier Ste-Cunégonde; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 3e classe; coût prob $5,000. Propriétaire, Nap. Sarrasin & Fils Ltée, 230 Duvernay.

Rue Coleraine, quartier St-Gabriel; 9 maisons, 27 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $16,000. Propriétaire, D. Raymond, 1896 Clark.

Rue Lasalle, quartier Rosemont; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. $1,000. Propriétaire, Em. Bailey, 497 Moreau.

Rue Lasalle, quartier Rosemont; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. $1,000. Propriétaire, Thos. Boodman, 333 Wurtele.

Rue St-Urbain, quartier Laurier; 1 maison, synagogue, 2 étages, 3e classe; coût prob. $4,000. Propriétaire, L. Shapiro, 3071 Clarke.

Rue Racine, quartier Ahuntsic; 1 hangar, 2 étages, 3e classe; coût prob. $1,100 Propriétaire, J. O. Lamadeleine, rue Racine.

Rue Bordeaux, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 8 logements, 3 étagés, 3e classe; coût prob. $7,000. Propriétaire, Mercure & Fils Cie, 1124 Rachel Est.

Parc Champlain, quartier Rosemont; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. $2,000. Propriétaire, Allan McLean, 636 Cuvillier.

Rue Christophe Colomb, quartier St-Denis; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $7,000. Propriétaire, Wilf. Desormeaux, 2125 St-Hubert.

Ave Ontario, quartier St-André; rép. 1 maison, 1 logement; coût prob. $10,000. Propriétaire, Lady Hickson, 20 Ave Ontario.

Rue McTavish, quartier St-Georges; rép. 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob. $3,500. Propriétaire, G. H. Duggan, 20 McTavish.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

# EN GROS SEULEMENT.

**NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter ; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.**

**RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.**

**LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.**

**NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.**

## L. H. HÉBERT & CIE., LIMITEE.

IMPORTATEURS

297 et 299, rue St-Paul, --- MONTREAL.

**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM** QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

**Montréal et Toronto.**

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE.

**L'"International Limited"**

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

**Montréal et Ottawa.**

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m , et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m , tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m , et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE:
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

**La ligne qui donne une bonne réputation**

Les détaillants avisés de toutes les parties de la Puissance trouveut satisfaction et profit à tenir

**LES VERNIS ET SPECIALITES DE VERNIS INTERNATIONAL**

C'est la marque qui depuis plus de quarante ans a arboré le drapeau dans tous les pays du monde — ces vernis ont l'approbation des marchands, architectes, peintres et décorateurs les plus judicieux et les plus en vue. Chaque bidon est garanti contenir une bonne mesure impériale.

**INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED**

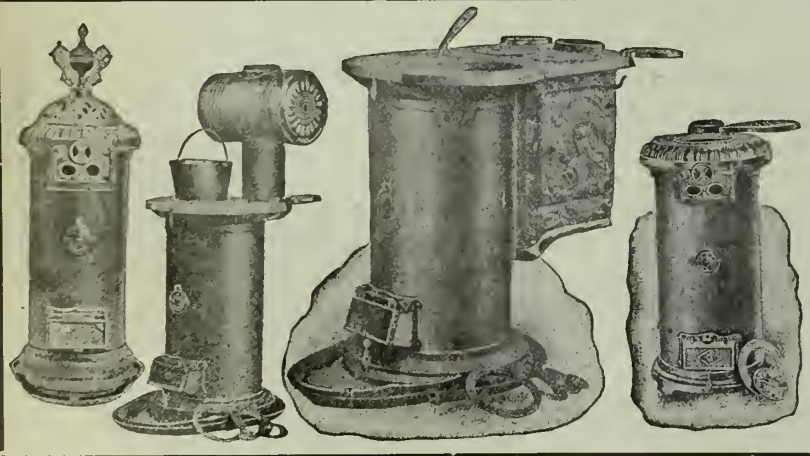
**TORONTO - WINNIPEG**

Manufacture canadienne des Vernis de première qualité.

**NEW YORK CHICAGO LONDRES BERLIN BRUXELLES MELBOURNE**

La plus grande usine du monde et la première qui ait établi des étalons définitifs de qualité.





**Notre ligne de Poêles "Tortue"**

est complète sous tous les rapports.

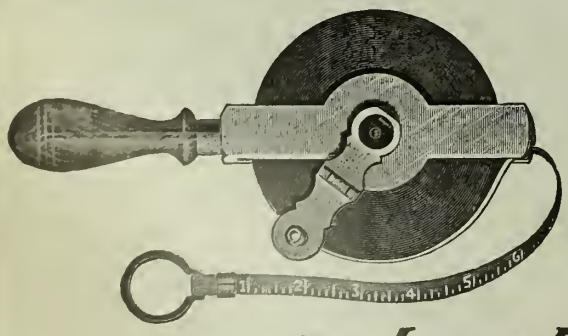
La plus récente addition est le **No 4 avec un grand fourneau** en acier.

Si vous ne tenez pas déjà les poêles, nous espérons que vous admettrez l'opportunité de vous procurer des échantillons de ceux-ci. Il vous sera profitable de les avoir en magasin.

Ecrivez-nous pour les prix et autres informations.

**The Jas. Smart Mfg. Co., Limited,**
**BROCKVILLE, Ont.**





La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tont votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

Rue Panet, quartier Ste-Marie; rép. 1 maison, 2 logements, 2½ étages, 2e classe; coût prob. $1,200. Propriétaire, Jos. et J. M. A. Gariépy, 390 Panet.

Rue Notre-Dame et Darling, quartier Hochelaga; rép. 1 maison, 1 logement, 2½ étages, 2e classe; coût prob. $1,500. Propriétaire, Frs. Gillet, 255a Craig Est.

Rue Letang, quartier St-Denis; rép. 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. $1,200. Propriétaire, G. Ferroni, 3252 Letang.

Rue Beaver Hall, quartier St-Georges; rép. 1 maison, 3 étages, 3e classe; coût prob. $4,000. Propriétaire, Masson Estate, 13 St-Jacques.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; rép. 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob. $1,500. Propriétaire, Gaudry & Frères, 2050 St-Hubert.

Rue Bleury, quartier St-Laurent; rép. 1 maison, 4 étages, 2e classe; coût prob. $2,500. Propriétaire, J. E. Wilder, 292 Ste-Catherine Ouest.

Rue D'Argenson, quartier St-Gabriel; rép. 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. $2.500. Propriétaire, E. Lafrenière, 74 D'Argenson.

Rue William et Colborne, quartie Ste-Anne; rép. 1 maison, 1 glacière; coût prob. $12.000. Propriétaire, Lawes & Co., National Breweries, 617 St-Paul.

Rue Lagauchetière Est, quartier St-Louis; rép. 1 maison, 1 logement, 2½ étages; coût prob. $3.000. Propriétaire, La Corp. Arch. Catholique de Montréal, rue Lagauchetière et Cathédrale.

Rue Berri, quartier St-Jacques; rép. 1 écurie, 2 étages, 3e classe; coût prob. $1,600. Propriétaire, J. B. Larose, 178 Berri.

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12-348. Oranges, pommes, etc. — Un agent commissionnaire de Terreneuve demande le nom et l'adresse d'un exportateur canadien de fruits.

12-349. Representation à Paris. — Un agent commissionaire de Paris accepterait la représentation d'usines d'empaquetage de fruits et de productions d'articles employés dans la confiserie et la pâtisserie.

12-350. Oeufs. — Un importateur de Paris désire se créer de bonnes relations pour l'importation d'oeufs en France.

12-351. Viande salée. — Un importateur de Marseille voudrait entrer en relations avec des exportateurs canadiens de viande salée, et particulièrement de porc.

12-352. Pommes évaporées. — Une maison de Duisburg, Allemagne, désire entrer en négociations avec un exportateur canadien fiable.

12-353. Pommes évaporées. — Une maison de Cologne, Allemagne, désire obtenir l'agence pour la vente de pommes canadiennes évaporees.

12-354. Grains, bois de charpente et pommes évaporées. — Une grande maison d'importation de Dusseldorf, Allemagne, souhaite d'entrer en communications avec des exportateurs canadiens.

12-355. Grains. — Une maison de Duisburg, Allemagne, voudrait entrer en relations avec des exportateurs canadiens de grains, en vue d'établir un commerce direct.

12-356. Bois de construction. — Une maison de Duisburg, Allemagne, souhaite d'entrer en relations avec des exportateurs canadiens de bois de construction.

12-357. Fruits frais et secs. — Une maison de Dusseldorf, Allemagne, ayant de grandes relations avec des marchands en gros de fruits frais et secs, dans les principales villes des bords du Rhin et de la Westphalie, désire représenter des exportateurs canadiens.

12-358. Pommes séchées au soleil et fruits en conserves. — Une maison d'Amsterdam, achetant en ce moment par l'intermédiaire de courtiers désire entrer en relations directes avec des exportateurs canadiens.

12-359. Pommes séchées au soleil. — Une maison de Rotterdam désire acheter des pommes de première qualité séchées au soleil, ainsi que des déchets.


# LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

**TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87**

**Demandez notre catalogue et notre liste de prix.**

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

**The**

**THOS. PINK Co., Limited**

**Manufacturiers d OUTILS de BUCHERON**

**PEMBROKE - ONTARIO**

**FABRIQUÉS AU CANADA**

Il y a plus de cent ans, les ALES et le PORTER de W. DOW & CO., étaient les types d'excellence au Canada et, aujourd'hui, ils maintiennent toujours leur position ; leur qualité et leur valeur n'ont pas changé.

# ALES & PORTER de DOW.

Malgré le coût plus élevé de la production, la qualité est toujours la meilleure. Aucun procédé n'est employé pour diminuer le prix du brassage. Les produits de DOW sont toujours à un plein degré de maturation. La demande pour les produits de DOW est énorme.
En avez-vous un bon stock en mains ?

## The National Breweries, Limited.

Successeurs de W. DOW & CO.,

MONTREAL.

# Vins et Liqueurs

## DEVANT LA COMMISSION ROYALE

**Les Epiciers Licenciés de Montréal et de Québec soumettent un mémoire des plus intéressants et des plus énergiques.**

1 (*Suite*)

(a) Rien ne s'oppose à ce qu'on vende dans ces magasins du tabac, des cigares et des cigarettes; le tabac en quantité pas moindre d'une livre à la fois, les cigares en boîtes ou demi-boîtes; les cigarettes, pas moins de cinq paquets à la fois, mais jamais pour usage ni consommation sur place.

(2) Si l'on contrevient à cette loi en vendant ou en mettant en vente d'autres produits que ceux mentionnés plus haut, la licence de magasin sera, par le fait même annulée, et le détenteur de cette licence peut être reconnu équivalemment coupable d'avoir vendu des liqueurs sans licence, pour avoir vendu autre chose que les marchandises ou produits plus haut mentionnés et il perdra sa licence.

(3) Touchant les eaux minérales ou gazeuses, et aux autres bières semblables, elles ne pourront être vendues qu'en quantité de pas moins d'une demi-douzaine, et jamais pour êtres consommées sur place, sous peine des pénalités imposées par l'article 137 du présent acte."

---

Les amendements proposés aux articles 951 et 967 pourvoient à la séparation du commerce des liqueurs avec celui de l'épicerie. Les raisons pour lesquelles ce changement est demandé sont, nous croyons, contenues dans les remarques faites par M. J.-H. Roberts, secrétaire de la Dominion Alliance. Voici ce que disait M. Roberts devant cette Commission, le 30 octobre 1912:—

"Dans la modification proposée de l'article 951 nous touchons à la grande question qui a été mentionnée ici ce matin par tant d'orateurs. Nous demandons qu'aucune des licences émises en vertu de cet acte ne soit accordée à un épicier ou à toute personne tenant boutique ou magasin, etc., et dans un article postérieur que nous avons relevé dans la loi de la Nouvelle-Ecosse nous demandons que les débits de liqueurs au détail soient maintenus à part de tout autre genre d'affaires. Je pourrais donc bien dire ici ce que j'ai à dire au sujet de toute cette question.

Dans la province de Québec la vente des boissons se fait de trois manières: Au moyen du débit de liqueurs au détail, par l'hôtel et le restaurant et par le club.

Le débit de liqueurs au détail pourvoit principalement à la consommation à la maison. Il a été créé pour satisfaire à la demande en vue de la consommation à domicile surtout. La femme est la personne qui achète les nécessités de la vie pour la maison et puisqu'elle se rend à l'épicerie et y trouve de la boisson, comme l'a dit un précédent orateur, Mme Singer, peut faire mettre à son compte l'achat de cette boisson comme étant des épiceries ordinaires. Ceci a causé un grand scandale et il s'est produit que bien des maris ont réglé des comptes pour la boisson tout en croyant qu'ils payaient pour de l'épicerie ordinaire. A l'exception de quelques magasins de premier ordre, l'épicerie licenciée est à peine autant une épicerie qu'elle est une boutique où l'on vend de la boisson.

Il n'y a pas de bonne raison pour que ces deux commerces soient reliés et que cette tentation soit mise sous le nez des femmes faibles. Nous demandons qu'aucun épicier ne puisse avoir une semblable licence pour la vente de boissons alcooliques et dans notre subséquent article nous demandons que les affaires des débits de boissons alcooliques au détail soient maintenues à l'écart de tout autre genre d'affaires.

L'hon. juge Cross. — Il y a 548 de ces débits de boissons à Montréal.

M. Roberts. — Et ils ne peuvent exister à moins d'avoir une licence. Mais, Votre Seigneurie, si les temps sont durs pour ces gens-là, il y a encore plus de misère aux foyers des femmes et des enfants. Le bien de toute la population est une question d'un bien plus grand intérêt; le bien-être et le bénéfice de toute la population est de bien plus d'importance que les intérêts privés de 548 épiciers. Dans l'Ontario la licence pour vendre des boissons est entièrement séparée et distincte; le magasin où on les débite doit être entièrement séparé. Ces deux commerces ne doivent avoir aucune relation entre eux, il doit y avoir une entrée séparée pour chaque magasin et on ne doit pouvoir passer d'aucune manière d'un magasin à l'autre. Je ne crois pas que ce soit là l'état idéal, pourtant je pense que la devise "Un homme, un commerce" constitue un principe aussi bon que celle "Un homme, un vote", et un épicier devrait se contenter soit de vendre des boissons alcooliques, soit des épiceries. Je vais jusqu'à prédire que si les épiciers qui ont maintenant une licence pour vendre des liqueurs dans leurs épiceries avaient à choisir entre la vente de liqueurs ou celle des épiceries, 500 des 548 choisiraient la vente des dites boissons."

---

En face d'une assertion de ce genre, il nous semble qu'un simple démenti, quoique énergique et formel, ne soit pas suffisant. Avant de définir l'attitude que nous prenons au sujet de cette accusation, qu'il nous soit permis de considérer les arguments avancés en faveur du changement. Ils sont peu nombreux: le premier et apparamment le seul, est que la femme qui est généralement chargée de faire les achats nécessaires au ménage est tentée, en achetant ses épiceries, d'acheter des liqueurs, et peut se faire livrer ces liqueurs à la place des épiceries qui sont chargées à son compte. Voyons pour un instant la logique de cet argument: il y a dans la ville de Montréal environ 2,700 épiceries, dont 548 sont licenciées. Il reste donc au-delà de 2,000 épiceries non-licenciées, dispersées dans tous les quartiers de la ville. La même proportion existe dans les autres centres de la province. Alors, quelle raison peut empêcher cette femme faible qui ne peut supporter la vue d'une bouteille de liqueur sans sentir sa vertu fléchir, quelle raison peut l'empêcher de s'approvisionner chez l'épicier non-licencié; quelle raison peut empêcher le mari d'ouvrir un compte chez l'épicier non-licencié? Aucune que nous connaissions; aucune que les Apôtres de la Tempérance même connaissent. Cependant, il y a une autre

1 (Voir "Le Prix Courant" des 4, 18 et 25 juillet.)

considération qui intéresse grandement le public. C'est la question économique. La séparation de ces deux commerces cause dit aujourd'hui une perturbation des plus désastreuses. Au-delà de 95% des épiceries licenciées sont aménagées de manière à ne pouvoir séparer leurs magasins. Il en coûterait en moyenne, au-delà de $2,000.00 à chaque magasin pour accomplir ce changement inutile, soit au-delà de $1,000,000.00 pour la ville de Montréal seule. Naturellement, ces dépenses devront être ajoutées au prix de la marchandise et le public sera appelé à en payer le coût. Car il est bon de se rappeler qu'au point de vue économique, les marchands ne sont que les percepteurs des gouvernements. Plus les gouvernements imposent de taxes sur le commerce, ou imposent de règlements qui augmentent le coût de la distribution, plus le public est appelé à payer cher pour les nécessités de la vie. Nous sommes en mesure de pouvoir démontrer que les articles d'épicerie de toute première nécessité se vendent actuellement plus cher dans les épiceries non-licenciées que chez les épiciers licenciés. Pour notre propre satisfaction personnelle, nous avons visité hier plusieurs épiceries licenciées et plusieurs épiceries non-licenciées. Nous en avons visitées dans la partie Est de Montréal, dans la partie Ouest et aussi dans la partie sud de Montréal. Dans chaque partie de la ville, visitant une épicerie licenciée et une épicerie non-licenciée dans chaque quartier, afin de pouvoir comparer les prix de certains articles vendus dans des conditions analogues, nous avons acheté la même quantité de quatre articles différents dans chaque endroit, et voici le résultat que nous avons obtenu: Les articles achetés sont une livre de beurre choix, une douzaine d'oeufs No 1, une livre de graisse pure et une pinte de pois ordinaires.

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Epiceries non-licenciées . . . | $1.08 | 87c | 92c | total | $2.87 |
| Epiceries licenciées . . . . . | .97c | 82c | 85c | " | 2.64 |
| | | | | | .23c |

Voici le résultat de ces achats, démontrant environ 8% de différence.

Nous avons ici les reçus de ces divers achats. Nous ne tenons pas à rendre publics les noms de ces endroits respectifs, mais nous serions bien aise de communiquer les noms et adresses de ces épiceries à Messieurs les Commissaires, s'ils le désirent.

Il y a aussi une autre raison pour demander le changement proposé, à laquelle M. Roberts n'a que touché en passant, mais à laquelle aussi il est bon de s'arrêter un instant. C'est que le système de séparation proposé à la Commission est actuellement en usage dans les autres provinces, et particulièrement dans la province d'Ontario. En effet, la province d'Ontario a changé son système de distribution et a adopté le système séparé vers l'année 1890. Ce système est donc en vigueur depuis 23 ans, période suffisamment longue pour pouvoir démontrer d'une manière concluante l'efficacité et la supériorité de ce système. Les adversaires du commerce des liqueurs ont de tout temps tenu le commerce de l'alcool responsable de tous les méfaits et de tous les crimes, et à maintes reprises, ils se sont servis des statistiques criminelles pour démontrer les dangers, sinon les ravages de ce commerce. Nous ne serons donc pas taxés de partialité si nous nous servons de leurs propres armes pour démontrer la faillite du système préconisé de la séparation. Chose incroyable, la criminalité a augmenté dans la province d'Ontario depuis 1891 à 1911 dans une proportion d'au-delà de 250 pour cent, tandis que dans la même période, l'augmentation dans la province de Québec n'a été que de 10% (dix pour cent). Il nous serait possible de vous entretenir longtemps sur ces statistiques, et d'en tirer de nombreuses conclusions, mais nous préférons vous les donner dans toute leur éloquence.

### Statistiques.

Voici le nombre des condamnations avec proportion par rapport à la population pour les années 1891, 1901 et 1911:

En 1891, la proportion des condamnations pour 10,000 habitants était dans la province de Québec de 9.1 et pour la province d'Ontario de 9.7, c'est-à-dire, jusqu'à cette année-là, le système de distribution des liqueurs enivrantes étant semblable dans les deux provinces, donne des résultats à peu près équivalents. En 1901, le système de séparation était en usage dans Ontario depuis dix années, et le système de distribution des liqueurs enivrantes étant resté le même dans la province de Québec, nous trouvons que la proportion des condamnations pour 10,000 habitants a diminué dans la province de Québec à 9.0 et a augmenté dans la province d'Ontario à 12.7. En 1911, le système de distribution mixte des liqueurs enivrantes ayant été maintenu dans la province de Québec, et le système de séparation ayant été en usage dans la province d'Ontario pendant vingt ans, l'on trouve que la proportion des condamnations pour 10,000 habitants en 1911 est pour la province de Québec de 10.2, et pour la province d'Ontario de 23.4, c'est-à-dire, qu'avec son système mixte, la province de Québec s'est maintenue à son état normal pendant les vingt dernières années, montrant une augmentation d'environ 10%, soit de 9.1 à 10.2 dans cette période de vingt années, et la province d'Ontario montrant une augmentation d'au-delà de 250%, soit de 9.7 à 23.4.

Dans la classe No 2, "Délits avec violence contre la propriété", l'on trouve qu'il y a eu pendant l'année 1911, 329 accusations pour vols avec effraction dans tout le Canada. Ontario en compte 154, et la province de Québec 36.

Des 662 accusations pour bris de maisons et de magasins qui ont eu lieu au Canada en 1911, Ontario en compte 406 et Québec 138.

Des 230 accusations pour vols avec menaces et voies de fait qui ont eu lieu au Canada pour l'année 1911, Ontario en compte 128 et la province de Québec 19.

Des 21 accusations pour vols de grand chemin qui ont été commis au Canada pendant l'année 1911, la province d'Ontario en compte 13, et pas une seule dans la province de Québec. Pour déterminer la proportion de ces statistiques, il est bon de se rappeler que la population de la province d'Ontario d'après le dernier recensement est de 2,523,274, tandis que celle de la province de Québec est de 2,002,712.

Dans la classe No 5, des 17 accusations portées par tout le Canada, en 1911, pour faux et délit contre la monnaie, 16 appartenaient à la province d'Ontario, et pas une seule à la province de Québec.

Des 387 accusations portées pour faux et émissions de faux documents dans tout le Canada, pour l'année 1911, 171 appartenaient à la province d'Ontario et 23 à la province de Québec.

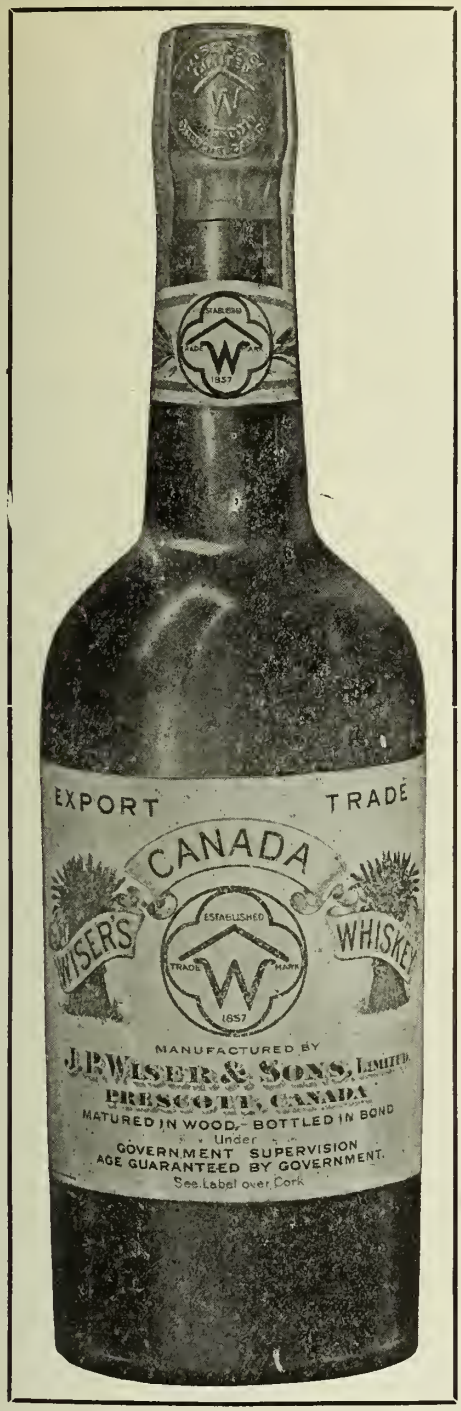
Dans la classe No 6, nous trouvons à peu près la même proportion, toujours beaucoup plus élevée pour la province d'Ontario que la proportion pour la province de Québec. Par exemple, pour infractions aux lois contre le jeu et les loteries, des 244 accusations portées pour tout le Canada, pour l'année 1911, la province d'Ontario en compte 111 et la province de Québec 57.

Pour port d'armes illégal, des 194 accusations portées pour tout le Canada, en 1911, 86 appartenaient à la province d'Ontario et 11 appartenaient à la province de Québec.

Des 37 accusations portées pour tout le Canada pour 1911, pour conspiration, 23 appartenaient à la province d'Ontario et 8 à la province de Québec.

Des 114 accusations portées par tout le Canada pour 1911 pour parjure et subordination de parjure, 48 appartenaient à la province d'Ontario et 11 appartenaient à la province de Québec.

Nous comprenons que ce qui est reproché généralement au commerce des liqueurs sont plutôt les crimes de gravité moindre, mais comme les condamnations sommaires sont




**Cette Marque Célèbre Mise en**

**Pintes, Chopines, ½ Chopines et Flasks "Book"**

**EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER**

C'est la Quintessence même du Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

**FABRIQUEE PAR**

# J. P. WISER & SONS, LIMITED

**Prescott Ontario**

**"NEW-YORK"** **"CANADA"**

---

# La Cie Brodeur

## *Verrerie et Vaisselle, Coutellerie.*

**Vaisselle à Bords Doubles, Incassable et Vitrifiée, de la Poterie "RIDGWAY".**

Nous ferons des décors spéciaux, sous émail, en couleurs, pour convenir à la décoration de toute Salle à Diner.

**Nos Prix sont garantis.**

Nous avons le contrôle de la vente d'une fabrique de verrerie française, qui fait une spécialité de **TUMBLERS**

**A nos Magasins de Détail, un Escompte sera accordé au Commerce.**

**Bureau et Département de Gros, 86 rue SAINT-PIERRE, Montréal.**

**M. A. N. BRODEUR, Gérant Général.**

---

# S. H. EWING & SONS, IMPORTATEURS et MANUFACTURIERS de BOUCHONS

Coupés à la main et à la machine.

Marchands de Capsules pour bouteilles, de Broches d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc.

Succursale de Toronto; 29 rue Front, Ouest. Bureau Principal: 96 rue King, Montréal

Téléphones: { BELL MAIN 65 / MARCHANDS 522

---

Beaucoup de gens ont réussi en affaires et atteint le sommet par leur aptitude à prendre l'avis et à absorber les idées des autres.

également de beaucoup plus élevées dans la province d'Ontario, tel que nous allons le démontrer dans un instant, nous avons tenu à attirer votre attention sur le fait que le système forme une certaine mentalité dont les effets se font ressentir dans toutes les classes de la population.

Voici maintenant les statistiques pour les condamnations sommaires:—

Sur les 100,633 condamnations sommaires rendues en 1911 pour tout le Canada, la province d'Ontario en compte 34,871 et la province de Québec, 17,729.

Le délit pour lequel le plus grand nombre de condamnations a été rapporté pour tout le Canada en 1911 est l'ivresse, soit 41,379 cas. De ce nombre, la province d'Ontario en compte 11,347 et la province de Québec 6,805. Le délit le plus important ensuite au point de vue du nombre est celui des infractions aux lois municipales, soit 18,108 condamnations pour tout le Canada, dont 7,875 pour la province d'Ontario et 2,854 pour la province de Québec.

Le délit contre les lois des licences de boissons se chiffre pour le Canada par 4,775, dont 1,759 pour la province d'Ontario et 1,032 pour la province de Québec.

Voilà, Messieurs les Commissaires, le résultat de ce système idéal que l'on veut nous imposer. Nombreux sont ceux pour qui rien n'est bon chez-soi et qui envient toujours tout ce que le voisin possède. Pour notre part, nous apprécions différemment les choses: nous aimons à reconnaître ce qu'il y a de bon dans notre province et à l'apprécier. Nous sommes forcés de reconnaître que la Loi des Licences de la province de Québec, telle qu'elle se trouve présentement dans les Statuts, est bonne dans son ensemble, meilleure même que ne pensaient les adversaires du commerce des liqueurs. Malheureusement pour eux, ces messieurs s'en sont aperçu trop tard. Ils s'en sont aperçu seulement lorsqu'ils ont été invités à offrir des suggestions. Alors seulement, ils ont réalisé la difficulté du problème, et nous n'hésitons pas à dire que les amendements proposés par eux sont dans leur ensemble loin d'être une amélioration de la Loi actuelle. Le remède qu'ils offrent est pire que le mal qui existe.

L'on a essayé à faire devant vous le procès de l'alcool et à démontrer tous les dangers et les désavantages qu'il offre à l'humanité. Il aurait mieux valu faire le procès des lois naturelles morales et sociales. De même que le Créateur a donné à l'animal l'instinct de pouvoir se protéger contre les furies des éléments, de même il a donné à l'être humain une intelligence qui lui permet d'apprendre les relations qu'il doit avoir avec chaque objet, chose ou produit dans l'existence. Ces lois de la nature sont d'ailleurs peu nombreuses; elles ont l'avantage d'être invariables et immuables; elle servent de base à toutes les lois morales et sociales. Leur étude crée dans l'esprit de celui qui les étudie de près l'impression profonde que tout dans la nature a un effet bienfaisant, et que seul l'usage disproportionné ou immodéré de tout produit, même le plus utile et le plus bienfaisant soit-il, devient un abus dont les résultats sont malfaisants. L'obéissance à cette loi de la nature est la source de la santé et du confort de l'homme. La désobéissance est la cause de malaises et de souffrances de toutes sortes. Plus la désobéissance se répète souvent, plus la souffrance physique est grande et prolongée. Toute personne, par l'usage qu'elle fait de certains produits a l'option absolue d'attirer sur elle la récompense ou la punition attachée à son action, suivant l'usage modéré ou immodéré qu'elle fait de ce produit. L'alcool ne saurait échapper à cette règle invariable. Il est incontestable que l'usage modéré de l'alcool est bienfaisant à l'humanité, et que l'usage immodéré est malfaisant. En face de ce problème, nous soumettons que le moyen le plus efficace d'enrayer les résultats malfaisants est d'enseigner à la population cette loi invariable de la nature. Que cet enseignement soit l'objet d'une attention spéciale de la part de nos instituteurs et institutrices; qu'ils enseignent à la jeunesse comment bénéficier de la générosité de la nature tout en évitant d'attirer sur elle la punition attachée à l'abus de toute chose; que le clergé de toute dénomination religieuse continue ce travail en rappelant souvent à ses ouailles que personne sans exception ne peut enfreindre impunément cette règle de la nature; que nos législateurs, par une loi des licences simple, claire et précise assurent une distribution honnête des produits alcooliques purs, et avant longtemps, tous ceux qui s'intéressent au bien-être de leurs concitoyens tout en respectant leur liberté, auront la satisfaction de constater les résultats obtenus par une telle campagne d'éducation. Pour notre part, nous sommes bien aise d'offrir notre coopération la plus entière pour arriver à cette fin.

Nous arrivons maintenant à considérer l'accusation portée par M. Roberts contre les épiciers licenciés. Nous sommes accusés de livrer des liqueurs enivrantes à certaines personnes et de faire payer des articles d'épicerie au lieu et place de ces liqueurs. Cette accusation est des plus graves, surtout dans les circonstances particulières dans lesquelles elle est faite. Si nous ne nous trompons, l'article 335 du Code Criminel punit sévèrement ceux qui se livrent à de semblables transactions. "Fausse description d'articles vendus."

Nous avouons que nous regrettons énormément qu'une accusation semblable ait été portée contre les épiciers licenciés. Nous le regrettons pour deux raisons: d'abord parce que nous avions cru qu'il était possible pour les divers groupes de la société ayant des opinions différentes sur ce sujet, de pouvoir cependant les discuter franchement et librement, sans lancer des accusations d'une telle gravité à la face d'un groupe d'hommes qui travaillent honnêtement pour gagner leur vie et celle de leur famille. Inutile de dire que nous n'avons pas sollicité cette accusation, mais puisque les adversaires du commerce des liqueurs ont cru devoir la porter, nous sommes forcés d'accepter la position qui nous est faite et qui est celle d'accusés. Nous sommes accusés, mais nous ne saurions être reconnus coupables tant que la preuve n'aura pas été faite. Et ensuite parce que nous nous voyons forcés d'insister auprès de vous pour que des accusations spécifiques soient faites, et que des témoins soient assignés sous serment.

La preuve de cette accusation devient impérative et, après tout, elle est de la plus haute importance; car si cette accusation est fondée, il est absolument nécessaire de connaître l'étendue de cette pratique afin de pouvoir déterminer le remède à apporter. De même que si cette accusation est mal fondée, nous voyons disparaître la raison principale pour laquelle la séparation du commerce de liqueurs de celui des épiceries est demandée. Nous vous demandons donc, Messieurs les Commissaires, de bien vouloir changer la procédure que vous avez suivie jusqu'à présent, et de bien vouloir vous assurer du bien ou du mal fondé de cette accusation.

Les membres de notre Association, épiciers licenciés, ne sauraient rester sous le coup d'une accusation semblable. Ils nient de la manière la plus énergique et la plus formelle s'être jamais prêtés à de pareilles manoeuvres.

Par l'honorable Commissaire Carroll: — Il y a des accusations contre tout le monde, tous les jours.

Par M. J.-A. Beaudry: — Evidemment, si Monsieur Roberts, qui est représentant de la Dominion Alliance, avait porté cette accusation dans ses harangues aux coins des rues, nous ne la prendrions pas au sérieux, mais lorsqu'il se présente devant cette honorable Commission, dont le but et la mission sont de trouver où se cachent les dangers qu'offre le trafic des liqueurs enivrantes, c'est une autre chose. Quand M. Roberts prend sur lui de porter des accusations générales devant une Commission qui est spécialement chargée d'étudier ce qui est pour ou ce qui est contre l'intérêt public dans le commerce des liqueurs, nous réclamons que nous n'avons pas le droit de considérer ces accusations à la légère.

VENDEZ LE

# GIN de BURNETT

"LE LONDON DRY ORIGINAL,"

ABSOLUMENT LE PLUS FIN !

J. M. DOUGLAS & Co., Seuls Agents au Canada, MONTREAL.

# JOSEPH E. SEAGRAM, DISTILLATEUR DE Fins Whiskies

WATERLOO, CANADA

"Old Times," "White Wheat," "No 83 Rye," "Star Rye".

MEAGHER BROS. & CO., Limited, Agents, Montréal.

Nous devons savoir si le caractère des épiciers licenciés dans la province de Québec est tel qu'il peut prêter à tout.

Dans le commerce, le meilleur actif de tout marchand est sa réputation. Aucun marchand de détail ne peut réussir à moins de posséder la confiance du public. De tous les commerçants, l'épicier est celui qui est le plus près de ses clients: ceux-ci le connaissent tous personnellement. L'épicier doit être honnête non seulement par principe, mais aussi par besoin. Il doit certes posséder un certain caractère d'honnêteté pour s'astreindre à un travail ardu et assidu depuis cinq heures du matin jusqu'à onze heures du soir, et au point de vue des affaires, le moindre soupçon de malhonnêteté chasse le client aussi sûrement que la senteur de la poudre éloigne certain gibier. Alors, laisser subsister une accusation de ce genre sur un groupe d'hommes bien défini — tous les épiciers licenciés — serait commettre une injustice criante. Nous soumettons que Messieurs les Commissaires ne sauraient nous refuser cette enquête spéciale. En demandant ceci, nous croyons demander ce qui est raisonnable, et ce qui nous serait accordé par toute Cour de Justice.

Par l'honorable Commissaire Carroll: — Ce n'est pas la même chose du tout. Un homme peut bien accuser un juge, et cependant un juge n'a aucun recours. Dans ce cas-ci, il n'y a pas d'accusation directe contre personne, c'est une accusation générale.

Par M. J.-A. Beaudry: — Nous demandons pardon à Vos Seigneuries si nous différons sur la manière d'interpréter cette accusation. Les épiciers licenciés forment un groupe particulier, et ce n'est pas une accusation lancée au publie en général. Cette accusation est portée contre le groupe particulier d'épiciers licenciés dont les noms, adresses et qualités sont bien définis et bien connus. Alors, si une personne porte une telle accusation, elle doit en prendre la responsabilité, à moins qu'elle ne soit jugée d'avance irresponsable de ses actes.

Ce qui est plus grave dans les circonstances présentes, c'est que l'on veut profiter de cette accusation pour demander la séparation du commerce des liqueurs de celui des épiceries. En effet, M. Roberts se sert de cette accusation pour demander à cette Commission de recommander au Gouvernement d'imposer aux épiciers licenciés la séparation de leur commerce, et ce changement nécessitera une dépense d'au-delà d'un million de dollars pour la ville de Montréal seulement. Alors, s'il arrivait que la demande de M. Roberts fut reçue favorablement par Messieurs les Commissaires et le Gouvernement avant que cette accusation ne fut prouvée, nous soumettons que les épiciers licenciés se trouveraient forcés de subir une punition aussi sévère sur une simple accusation. M. Roberts dit que cette pratique a causé des scandales d'une étendue considérable. Si la chose est vraie, il doit être facile pour lui de porter des accusations spécifiques et de les prouver. Il n'est pas suffisant pour nous de venir devant vous et de nier cette accusation. S'il y a quelques épiciers licenciés qui ont commis de pareils délits, nous voulons les connaître afin que l'on puisse faire peser sur eux les conséquences de leurs actes.

Par l'honorable Commissaire Carroll: — Comment l'accusation est-elle portée?

Par M. J.-A. Beaudry: — Voici: c'est précisément pour cette raison que j'ai lu, il y a un instant, ce qu'a dit Monsieur Roberts.

Par l'honorable Commissaire Carroll: — Je ne pense pas qu'il ait accusé tous les épiciers licenciés.

Par M. J.-A. Beaudry: — Je prends ses paroles telles qu'elles sont: "Le débit de liqueurs en détail pourvoit principalement à la consommation à la maison. Il a été créé pour satisfaire à la demande en vue de la consommation à domicile surtout. La femme est la personne qui achète les nécessités de la vie pour la maison, et puisqu'elle se rend à l'épicerie et y trouve de la boisson, comme l'a dit un précé-

dent orateur, Mme Singer, elle peut faire mettre à son compte l'achat de cette boisson comme étant des épiceries ordinaires. Ceci a causé un grand scandale, et il s'est trouvé que bien des maris ont réglé des comptes pour la boisson, tout en croyant qu'ils payaient pour de l'épicerie ordinaire."

Ce qui démontre que M. Roberts sait parfaitement l'accusation qu'il porte.

Si ceci ne constitue pas une accusation, nous voudrions savoir ce qu'il faut dire pour en porter une.

Alors, nous soumettons humblement, Messieurs les Commissaires, que ceci est la position qui nous est faite à ce sujet, et nous disons que nous ne craignons pas l'enquête, mais qu'au contraire, nous la désirons.

Par l'honorable Commissaire Carroll: — Vous auriez dû faire cette demande avant aujourd'hui. Cette accusation est du trente octobre mil neuf cent douze, et vous arrivez ici, le vingt-cinq juin, mil neuf cent treize.

Par M. J.-A. Beaudry: — Nous arrivons ici quand nous le pouvons.

Par l'honorable Commissaire Carroll: — Vous auriez pu venir avant. Comment se fait-il que l'accusation a été portée le trente octobre mil neuf cent douze et que vous arrivez ici lorsque nous sommes à préparer notre rapport. Ce n'est pas de notre faute si vous ne vous êtes pas présentés avant.

Par M. J.-A. Beaudry: — Nous soumettons, Messieurs les Commissaires, que ce n'est pas notre faute, si vous êtes à préparer votre rapport avant que les séances publiques soient terminées.

Par l'honorable Commissaire Carroll: — Je dis que nous sommes obligés de faire notre rapport dans un court délai; que cette accusation a été portée le trente octobre, mil neuf cent douze, que vous avez attendu jusqu'au vingt-cinq juin suivant pour relever cette accusation, lorsque vous avez eu toute l'occasion de relever ces accusations.

Par M. J.-A. Beaudry: — Nous avons compris que lorsque vous avez siégé précédemment il y avait suffisamment de personnes à entendre pour tenir cette Commission occupée.

Par l'honorable Commissaire Carroll: — Nous avons été trois fois à Montréal à la demande des intéressés, parce que les intéressés n'étaient pas prêts à se présenter pour faire leurs suggestions. Nous ne refusons pas de prendre votre demande en considération, mais nous tenons à vous faire remarquer que votre demande est assez tardive.

Par M. J.-A. Beaudry: — Nous ne tenions pas à venir devant vous chaque fois que quelqu'un nous aurait attaqué; nous ne sommes pas sensibles à ce point. Nous aurions pu relever cette accusation séance tenante, parce que nous étions présents lorsqu'elle a été faite. Nous avons préféré attendre pour vous soumettre toutes nos objections en même temps. Nous n'avons jamais cru être tenus de répondre à cette accusation, avant que le temps et les circonstances ne nous permissent de venir devant vous pour vous exposer notre manière de voir sur toute la question.

Par l'hon. Commissaire Tessier: — Voici une accusation qui est portée sans preuves. C'est à l'accusateur de faire sa preuve. Vous voulez faire une preuve négative, ce serait à M. Roberts de faire sa preuve avant. Il me semble que du moment que vous niez l'accusation, ça devrait être suffisant, si l'accusation n'est pas prouvée.

Par M. J.-A. Beaudry: — L'accusation reste quand même devant le public.

Par l'hon. Commissaire Tessier: — Elle est portée, si vous voulez; mais si elle est portée et qu'elle n'est pas prouvée?

Par M. J.-A. Beaudry: — Exactement, nous demandons que M. Roberts fasse sa preuve.

Par l'hon. Commissaire Tessier: — Et s'il ne l'a pas faite, il ne sera pas cru.

Par M. J.-A. Beaudry: — Alors, nous prétendons que si cette accusation n'est pas prise au sérieux par Messieurs les Commissaires, il ne saurait y avoir de raison de recommander la séparation du commerce des liqueurs de celui des épiceries.

Maintenant, Messieurs les Commissaires, il ne nous reste plus qu'une seule observation à faire avant de terminer les remarques plutôt longues que nous avons dû vous présenter au sujet de cette question: c'est celle qui concerne l'unanimité avec laquelle toutes les personnes parlant au nom des sociétés de tempérance et religieuses ont demandé la séparation du commerce des liqueurs de celui des épiceries. Messieurs les Commissaires ont sans doute remarqué que personne, cependant, n'a avancé ni arguments, ni faits justifiant une telle demande. Nous sommes évidemment en présence d'une organisation formidable et le mot d'ordre avait été passé. "Entendons-nous pour demander tous la même chose." Cette organisation, qui est la Dominion Alliance, a pris l'initiative du mouvement, et nous comprenons facilement que les autres sociétés de tempérance et les autres sociétés religieuses, même le clergé n'ait pas voulu se laisser devancer dans ce mouvement, car si la Dominion Alliance demandait la séparation du commerce des liqueurs de celui des épiceries, il devait y avoir de bonnes raisons pour justifier cette demande, et alors, tous ont accepté le mot d'ordre, tous ont demandé que la séparation de ces commerces soit faite, et tous également ont accepté de laisser le soin à M. Roberts de vous exposer les raisons pour lesquelles ce changement était demandé. Malheureusement pour eux, M. Roberts a failli à sa tâche, et ne pouvant trouver de raisons valables, il a cru qu'en lançant une accusation semblable à celle qu'il a lancée, il réussirait à surprendre la bonne foi de Messieurs les Commissaires.

*(à suivre)*

LAWRENCE A. WILSON COMPAGNIE

Limitée

La plus importante Maison de Vins et Liqueurs en gros du Canada.

MAGASINS D'ENTREPÔT:
48 rue St-Jacques.

ENTREPÔTS DE DOUANE:
415 rue Saint-Paul.

VOUTES D'ENTREPÔT:
84 ruelle Fortification.

BUREAUX CHEFS: 87 RUE ST-JACQUES

Téléph. Bell, Main 2424, 1394, 7400, 2757;

MONTREAL

# NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

### ABSINTHE

| | La cse |
|---|---|
| Pernod Fils (12) | 14.50 |
| Gunpp. Pernod (14) | 13.50 |

### AMERS

| | |
|---|---|
| Amer Picon (12) | 11.00 |
| Levert & Shudel Orange (14) | 9.00 |

### BIERES

| | |
|---|---|
| **Robert Porter & Co., London, Eng. (14)** | |
| Bulldog brand Bass's Ale, p. cs., 12 qts. | 2.55 |
| Bulldog brand, Bass's ale, p. 12 pts. | 1.65 |

### BIGARREAUX

| | | |
|---|---|---|
| Terzsonneau (12) | | |
| Bigarreaux au Marasquin. | 9.00 | 10.50 |

### BOURGOGNES BLANCS

| | bout. | ½ bout. |
|---|---|---|
| Bouchard, Père & Fils (12) | | |
| Chablis | 8.00 | 9.00 |
| Chablis, 1889 | 11.75 | |
| **F. Chauvenet (15)** | | |
| Montrachet (mar. Guiche) | 20.00 | 10.00 |
| Chablis Supérieur | 7.25 | 8.25 |
| **Dufouleur Père & Fils, Nuit, St-Georges, France (14)** | | |
| "Chablis," p. cs., 12 qts | | 9.00 |
| "Meursault," p. cs., 12 qts. | | 14.50 |
| "Clos Vougeot," p. cs., 12 qts. | | 21.00 |

### BOURGOGNE MOUSSEUX

| | | |
|---|---|---|
| **Bouchard, Père & Fils (12)** | | |
| Bourgogne Mousseaux | 15.00 | 16.50 |
| Beaune | 17.00 | 18.50 |
| Nuits | 19.00 | 20.50 |
| Chambertin | 22.50 | 24.00 |

### BOURGOGNES ROUGES

| | | |
|---|---|---|
| Bouchard, Père & Fils (12) | | |
| Mâcon | 6.50 | 7.50 |
| Beaujolais | 8.00 | 9.00 |
| Beaune | 9.00 | 10.00 |
| "Club" | 7.00 | 8.00 |
| Pommard | 10.00 | 11.00 |
| Nuits | 12.00 | 13.00 |
| Chambertin | 16.50 | 17.50 |
| Clos de Vougeot | 22.00 | 23.00 |
| F. Chauvenet (15) | | |
| Clos-de-Vougeot | 25.50 | 26.50 |
| Chambertin | 18.50 | 19.50 |
| Romanée | 18.50 | 19.50 |
| Corton (Clos-du-Roi) | 15.50 | 16.50 |
| Nuits | 13.00 | 14.00 |
| Volnay | 12.50 | 13.50 |
| Pommard | 11.50 | 12.50 |
| Beaune | 10.00 | 11.50 |
| Moulin-à-Vent. Mâcon vieux Supérieur | 9.00 | 10.00 |
| Beaujolais | 7.00 | 8.00 |
| Mâcon (Choix) | 6.50 | 7.50 |
| **Dufouleur Père & Fils, Nuit, St-Georges, France (14)** | | |
| "Macon," p. cs., 12 qts. | | 7.50 |
| "Beaujolais," p. cs., 12 qts. | | 8.00 |
| "Moulin à Vent," p. cs., 12 qts. | | 8.50 |
| "Beaune," p. cs., 12 qts. | | 9.50 |
| "Nuits," p. cs., 12 qts. | | 11.00 |
| "Volnay," p. cs., 12 qts. | | 11.50 |
| "Pommard," p. cs., 12 qts. | | 12.00 |
| "Corton," p. cs., 12 qts. | | 14.50 |
| "Chambertin," p. cs., 12 qts. | | 16.50 |
| "Clos Vougeot," p. cs., 12 qts. | | 21.00 |
| **F. Chauvenet-Sparkling** | | |
| Red Cap | 22.00 | 24.00 |
| Pink Cap | 22.00 | 24.00 |
| White Cap | 22.00 | 24.00 |

### CHAMPAGNES

| | Bout. | ½ Bout. |
|---|---|---|
| Deutz & Gelderman (14) | | |
| Extra sec, Vintage 1904. | 33.00 | 35.00 |
| Brut, Vintage 1904 | 33.00 | 35.00 |
| | Bt. | ½ Bt. |
| Gratien & Meyer (14) | | |
| Caisses ou paniers | 12.00 | 14.00 |
| Ve Pommery, Fils & Cie (12) | | |
| Sec, ou Extra Sec. | 31.00 | 33.00 |
| Brut (vin naturel) | 33.00 | 35.00 |
| G. Rosset & Cie (14) | | |
| Extra sec, Vintage 1904. | 18.00 | 20.00 |

### CLARETS

| | | |
|---|---|---|
| Bordeaux Claret Co. (14) | | |
| Côtes | 3.50 | 4.50 |
| Bon Paysan | 3.60 | 4.60 |
| Bon Bourgeois | 4.00 | 5.00 |
| St-Julien | 4.50 | 5.50 |
| Château Brûlé | 5.00 | 6.00 |
| St-Estèphe | 7.00 | 8.00 |
| Pontet Canet | 9.00 | 10.00 |
| Nathaniel Johnston & Fils (12) | | |
| Ordinaire | 4.25 | 5.25 |
| Château Chamfleuri | 4.25 | 5.25 |
| St-Loubès | 5.25 | 6.25 |
| "Club" | 5.50 | 6'50 |
| Médoc | 5.75 | 6.75 |
| Margaux | 6.00 | 7.00 |
| St-Julien | 6.00 | 7.00 |
| St-Estèphe | 7.00 | 8.00 |
| Château Dauzac | 9.50 | 10.50 |
| Pontet Canet | 11.00 | 12.00 |
| Margaux Supérieur | 11.00 | 12.00 |
| Château Beaucaillou | 15.00 | 16.00 |
| Château Léoville | 19.00 | 20.00 |
| Château Larose | 19.00 | 20.00 |
| Château Margaux | 21 00 | 22.00 |
| Château Lafitte | 22.00 | 23.00 |

### COCKTAILS

| | La cse |
|---|---|
| Cook & Bernheimer Co. (14) | |
| Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American | 9.50 |

### COGNACS

| | |
|---|---|
| Boutelleau Fils & Cie, Cognac, France (14) | |
| "Colombe au Rameau d'Or," p. es., 12 qts. | 9.50 |
| "Colombe au Rameau d'Or," p. cs., 24 demi bouteilles | 10.00 |
| "Colombe au Rameau d'Or," p. cs., 32 fls | 10.50 |
| "Doctor's Special," p. cs., 12 bouteilles | 12.00 |
| "V.O. 1875," p. cs., 12 bouteilles. | 13.50 |
| "V.S.O.P.," 1858, p. es., 12 bouteilles | 18.00 |
| "V.V.S.O.P.," 1820, p. cs., 12 bouteilles | 30.00 |
| Jos. Bremon & Cie, Cognac, France (14) | |
| Par caisse de 12 pintes | 6.50 |
| Par caisse de 24 flasks | 7.50 |
| Par caisse de 48 demi flasks | 8.50 |
| M. Carlat & Cie, Cognac, France (14) | |
| "Trois Etoiles," p. cs., 12 boutu. | 8.00 |
| "Trois Etoiles," p. cs., 24 demi bouteilles | 9.00 |
| Cognac City Distillers' Association, Cognac, France (14) | |
| "Trois Etoiles," vieux brandy, p. cs., 12 bouteilles | 9.50 |
| "Trois Etoiles," vieux brandy, p. es., 24 demi bouteilles | 10.00 |
| "Trois Etoiles," vieux brandy, p. cs., 32 flasks | 10.50 |
| "Cachet d'Or," p. cs., 12 longues bouteilles | 11 00 |
| "Doctor's Friend," p. cs., 12 bouteilles | 10.50 |
| "V.O.," vieux brandy fin, p. cs., 12 bouteilles | 12.00 |
| "V.S.O.P.," vieux brandy, fin, p. cs., 12 bouteilles | 15.00 |
| "X.X.O.," vendange 1875, (long cou), p. cs., 12 bouteilles | 24.00 |
| "Special Reserve," vieux de 50 ans, p. cs., 2 bouteilles | 36.00 |
| Jimenez & Lamothe (14) | |
| *** | Bout. 11.00 |
| 1865 Liqueur | Bout. 18.00 |
| En fûts | 4.50 à 4.75 |

### GINS

| | |
|---|---|
| **Greenlees & Co., London, Eng. (14)** | |
| "London Dry," p. cs., 12 bout. | 7.50 |
| "Old Tom," p. cs., 12 bouteilles. | 7.50 |
| "Old Tom" and "London Dry," le gallon, en baril, depuis | 2.50 |
| Burnett (15) | |
| London Dry | 7.50 |
| Old Tom | 7.50 |
| **Blankenhewm & Nolet's Distillerderij, Rotterdam, Hollande (14)** | |
| "Key Brand," caisses rouges, 15 grandes bouteilles | 11.50 |
| "Key Brand," caisses vertes, 12 bouteilles moyennes | 5.50 |
| "Key Brand," caisses violettes, 24 petites bouteilles | 6.00 |
| "Old Geneva Afrikander," 24 ½ jars en pierre | 13.00 |
| "Old Geneva Afrikander," 12 jars en pierre | 12.00 |

### LIQUEURS FRANÇAISES

| | Ltr. | ½ Ltr. |
|---|---|---|
| Bénédictine (12) | | |
| 12 litres | 20.00 | 21.00 |
| Marie Brizard & Roger (12) | | |
| Anisette | | 13.50 |
| Curaçao, Orange ou Blanc | | 12.50 |
| Marasquin | | 13.00 |
| Kummel, Superfin | | 12.00 |
| Kummel Cristallisé | | 12.50 |
| Green Peppermint | | 13.00 |
| Crème de Menthe, Blanche | | 13.00 |
| Cherry Cordial | | 12.50 |
| Cherry Brandy | | 12.50 |
| Blackberry Brandy | | 12.50 |
| Kirsch | | 15.50 |
| Bitter Triple | | 12.00 |
| Liqueurs assorties | | 13.00 |
| Crème de Menthe Verte | | 13.00 |
| Crème de Moka | | 13.00 |
| Crème de Cassis | | 13.00 |
| Crème de Noyau | | 13.00 |
| Eau-de-vie de Dantzik | | 13.00 |
| Orange Bitters | | 9.50 |
| Punch au Kirsh | | 11.00 |
| Peach Brandy | | 15.00 |
| Cse de 12 bout., bout. de 26 oz. | | 11.50 |
| Cse de 12 bout., bout. de 35 oz. | | 14.00 |
| **Levert & Schudel, "Real Dutch" (14)** | | |
| Anisette, p. cs., 12 bouteilles | | 13.50 |
| Apricot Brandy, p. cs., 12 bout. | | 15.00 |
| Peach Brandy, p. cs., 12 bout. | | 15.00 |
| Crème de Menthe, blanche ou verte, 12 grandes carafes rondes | | 16.50 |
| Crème de Menthe, blanche ou verte, 12 grandes carafes carrées | | 16.50 |
| Crème de Menthe, blanche ou verte, 12 bouteilles pyramides. | | 13.50 |
| Crème de Cassis, p. cs., 12 bout. | | 13.50 |
| Crème de Cacao, p. cs., 12 bout. | | 13.50 |

Curacao, blanc, orange ou topaz, par 12 cruches .. .. .. .. .. .. 13.50
Kummel, Dutch ou Russe, 12 cruches .. .. .. .. .. .. .. .. .. 13.50
Kirschwasser, par 12 bouteilles. 13.50
Maraschino, par 12 bouteilles .. 13.50

L. Odewann (14)
Cherry Brandy.. .. .. .. ..12.00

C. Ferrand (14)
La petite Chartreuse.. ..18.00 19.00

Lawrence A. Wilson Co., Montréal (14)
Wilson's Blackberry Brandy, p. caisse .. .. .. .. .. .. .. .. 10.50
"Royal Crown," vieux Blackberry Brandy Anglais, p. cs. .. .. 9.00
"Hungarian" blackberry brandy, p. cs. .. .. .. .. .. .. .. .. 9.00

## MOSELLE

Kock, Lauteren & Co. (12)
Zeltinger .. .. .. .. .. .. 8.00 9.00
Brauenzerg .. .. .. .. .. 7.50 8.50
Pisport .. .. .. .. .. .. 8.50 9.50
Scharzberg—1895 .. .. ..14.00
Moselle Mousseux.. .. ..18.00 19.50

H. Sichel Sôhne (14)
Moselle Mousseux
Muscatel ou Extra Dry...17.50 19.00

## OLD TOM & DRY GINS

Gordon (12)
London Dry.. .. .. .. .. .. .. 7.50
Old Tom.. .. .. .. .. .. .. .. 7.50
Sloe Gin .. .. .. .. .. .. .. .. 9.25

Greenless & Co. (14)
Old Tom .. .. .. .. .. .. .. .. 7.50
Sloe .. .. .. .. .. .. .. .. .. 8.50
London Dry.. .. .. .. .. .. .. 6.50
Au gallon .. .. .. .. .. 2.50 à 3.00

## OPORTO

J. W. Burmester, Oporto, Portugal (14)
"Royal Port," p. cs., 12 bout. .. 6.00
"Cruzado," p. cs., 12 bouteilles. 8.00
"Newfoundland Style," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. .. .. .. 11.00
"Rich Douro," p. cs., 12 bout. 12.00
"Toreador," p. cs., 12 bouteilles. 13.00
"Old Crusted," p. cs., 12 bout. 14.00
"Blue Label Royal," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. .. .. .. 18.00
White port, "Trois Couronnes," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. 12.50
White port, "Perles d'Or," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. .. .. 9.50

| | Au gall. |
|---|---|
| 1 Grappe .. .. .. .. .. | 2.00 à 2.25 |
| Diamant T... .. .. .. .. | 2.50 à 2.60 |
| 2 grappes .. .. .. .. .. | 2.75 à 2.85 |
| 3 grappes .. .. .. .. .. | 3.00 à 3.10 |
| 4 grappes .. .. .. .. .. | 3.60 à 3.75 |
| 4 Diamants.. .. .. .. .. | 3.35 à 3.50 |
| 3 couronnes.. .. .. .. .. | 4.60 à 4.75 |

Gonzalez Byass (14) .. .. .. Au gall.
T. Port Wine .. .. .. .. 2.50
Tawny .. .. .. .. .. .. .. 3.00 à 3.25
Ruby Dry .. .. .. .. .. .. 4.00 à 4.25

MacKenzie & Co., Ltd. (12)
Au gallon .. .. .. .. 2.25 à 10.00

Sandeman & Co. (12) La cse
Superior Old .. .. .. .. .. .. 12.00
"Club" .. .. .. .. .. .. .. .. 18.00
"1890" .. .. .. .. .. .. .. .. 30.00
Au gallon.. .. .. .. .. 2.50 à 15.00

## PORTER ANGLAIS

| Guinness' (14) | Pt. | Chop. |
|---|---|---|
| Bull Dog Brand .. .. .. | 2.50 | 1.00 |
| Bull Dog Brand Nips.. .. (14) | | 1.15 |
| Emb. de E. & J. Burke.. | 2.60 | 1.65 |

## RHUMS

| Marie Brizard & Roger (12) | Bt. | ½ Bt. |
|---|---|---|
| Charleston .. .. .. .. .. | 12.50 | |
| P. S. Clément .. .. .. .. | 10.00 | |
| Jamaïque au gallon .. .. | 5.00 | |

## SAUMUR MOUSSEUX

| Ackerman-Laurance (15) | Bt. | ½ Bt. | ¼ Bt. |
|---|---|---|---|
| "Dry-Royal" .. .. .. .. | 15.75 | 16.75 | |
| ¼ Bout. paniers 1 doz.; paquets de 4 paniers .. | | | 18.00 |

## SAUTERNES

Union Générale Vinicole des Charentes et de la Gironde (14)
"Graves", p. cs., 12 bout. .. .. 6.00
"Sauternes", p. cs., 12 bout. .. 7.00
"Barsac", p. cs., 12 bout. .. .. 8.00
"Haut Sauternes," p. cs., 12 bout. .. .. .. .. .. .. .. .. 10.00
"Château Yquem," p. cs., 12 bout. .. .. .. .. .. .. .. .. 25.00

Nathaniel Johnston & Fils (12)
Barsac.. .. .. .. .. .. 6.00 7.00
Sauternes.. .. .. .. .. .. 6.00 7.00
Graves .. .. .. .. .. .. 6.00 7.00
Haut Sauternes.. .. .. ..11.50 12.50
Château Yquem. .. .. ..20.00 21.00

## SHERRIES

Gonzalez, Byass & Cie, Jerez de la Frontera, Espagne (14)
"Royal," p. cs., 12 bouteilles .. 6.00
"Favorita," p. cs., 12 bouteilles. 8.00
"Club," p. cs., 12 bouteilles .. .. 10.00
"Cristina," p. cs., 12 bouteilles .. 11.00
"Fino," p. cs., 12 bouteilles .. .. 11.50
"Amontillado," p. cs., 12 bout. .. 12.00
"Idolo," p. cs., 12 bouteilles.. .. 12.50
"Oloroso," p. cs., 12 bouteilles. 13.00
"Victorioso," p. cs., 12 bouteilles 14.00
"Jubilee," p. cs., 12 bouteilles .. 15.00
"Old East India," p. cs., 12 bout. 18.00
"Monarca," p. cs., 12 bouteilles. 18.00

| | Au gall. |
|---|---|
| Pendon .. .. .. .. .. .. | 2.00 |
| Claro .. .. .. .. .. .. .. | 2.50 |
| Giralda .. .. .. .. .. .. .. | 3.00 |
| Old Brown .. .. .. .. .. .. | 3.25 |
| Fino .. .. .. .. .. .. .. .. | 3.75 |
| Amontillado.. .. .. .. .. .. | 4.00 |
| Vino de Pasto .. .. .. .. .. | 4.00 |
| Oloroso .. .. .. .. .. .. .. | 4.25 |
| Las Torres .. .. .. .. .. .. | 4.50 |
| Victorioso .. .. .. .. .. .. | 5.50 |
| Jubilee .. .. .. .. .. .. .. | 6.00 |
| S. Hermanos .. .. .. .. .. .. | 4.50 |

Mackenzie & Co., Ltd. (12)
Au gallon .. .. .. .. .. 1.50 à 10.00

| Sanderman Buck & Co. (Julian Pémartin) (12) | La cse |
|---|---|
| Pale Sec .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Montilla Fino très sec .. .. .. | 12.00 |
| "Club" .. .. .. .. .. .. .. .. | 18.00 |
| Selected Old. .. .. .. .. .. .. | 36.00 |
| "Jubilee".. .. .. .. .. .. .. .. | 50.00 |
| Au gallon .. .. .. .. .. | 1.50 à 10.00 |

## VERMOUTH

Noilly, Prat & Co. (12) .. .. .. 7.50
Martini & Rossi (14) .. .. .. .. 6.50

## VINS DE MARSALA

| Florio & Sicily | Gall. | Caisse 12 bout. |
|---|---|---|
| Marsala Superior .. .. | 1.35 | |
| Marsala Virgin. .. .. | 2.25 | 5 50 |
| Marsala S. O. M. .. | 2.50 | 6.00 |

## TARRAGONES

Carey, Hermanos & Co.
Vin de messe .. .. .. .. 1.25 à 2.00

## VINS DU RHIN

Kock Lauteren & Co. (12)
Laubenheim .. .. .. .. .. 6.50 7.50
Bodenheim .. .. .. .. .. 8.00 9.00
Nierstein.. .. .. .. .. .. 8.50 9.50
Steinwein in Boxbeutels. 11.00
Liebfraumilch .. .. .. ..13.50 14.00
Giesenheim .. .. .. .. ..16.00 17.00
Hocheim .. .. .. .. .. ..17.00 18.00
Johannisberg. .. .. .. ..21.00 22.00
Claus Johannisberg, 1893..30.00
Hock Mousseux.. .. .. ..18.00 19.50

H. Sichel Sohne, Mayence, Allemagne (14)
"Laubenheimer" .. .. .. 7.00 8.00
"Niersteiner" .. .. .. .. 9.00 10.00
"Hocheimer" .. .. .. .. 10.50 11.50
"Rudesheimer". .. .. .. 13.00 14.00
"Liebfraumilch" .. .. .. 16.00 17.00
"Rauenthaler" .. .. .. .. 20.00 21.00
"Schloss Johannesberg," p. cs., 12 pintes .. .. .. .. .. .. .. 30.00
"Steinwein," p. cs., 12 pintes .. 12.00
"Sarkling Hock," p. cs., 12 pintes 20.00
"Zeltinger," p. cs., 12 pintes. .. 7.00
"Brauneberger," p. cs., 12 pintes 10.00
"Piesporter," p. cs., 12 pintes .. 10.50
"Mosenblumchen," p. cs., 12 pts. 12.50
"Berncastler," étiquette bleue .. 15.00
"Piesporter Goldtropfchen," p. cs., 12 pintes .. .. .. .. .. .. 18.00
"Erdner Treppchen," p. cs., 12 pintes .. .. .. .. .. .. .. .. 24.00
"Berncastler Doctor," original, p. cs. .. .. .. .. .. .. .. .. 30.00

## VINS TONIQUES

Vin Mariani (14) .. .. .. .. .. 9.00
Wilson's Invalids' Port (14) .. .. 9.00
"Red Heart" (15) .. .. .. .. .. 9.00

## WHISKEYS AMFRICAINS

| Cook & Bernheimer (14) | La cse |
|---|---|
| Bourbon Gold Lion .. .. .. .. | 10.00 |
| Old Valley .. .. .. .. .. Ptes. | 11.50 |
| Old Valley .. .. .. .. ½ flasks | 16.00 |

## WHISKEYS CANADIENS

| Jos. E. Seagram (16) | La cse |
|---|---|
| "Star" Rye.. .. .. .. .. Pintes | |
| "Star" Rye .. .. .. Flasks, 32s. | |
| "Star" Rye .. .. .. Flasks, 64s. | |
| White Wheat .. .. .. .. Pintes. | |
| White Wheat .. .. Flasks. 32s. | |
| No. "83" Rye .. .. .. .. Pintes. | |
| No. "83" Rye .. .. Flasks, 16s. | |
| Hiram Walker & Sons (8) | La cse |
| Canadian Club, 5 ans d'âge, Pts | 10.00 |
| Candian Club .. .. Flasks, 16s. | 10.50 |
| Canadian Club .. ½ Flasks, 32s. | 11.00 |
| Imperial .. .. .. .. .. Pintes | 7.75 |
| Imperial.. .. .. .. Flasks, 16s. | 8.25 |
| Imperial .. .. .. ½ Flasks, 32s. | 8.50 |
| Baronial .. .. .. .. .. Pintes | 6.25 |
| Baronial .. .. .. .. 32 Flasks | 7.00 |

## Clef à la liste précédente.

Pour trouver l'agent des marchandises cotées plus haut, voyez le numéro après le nom de la marchandise et comparez avec le numéro dans la liste suivante :

4. John Hope & Co.
5. Hiram Walker & Sons
12. Law, Young & Co.
14. L. A. Wilson Co., Ltd
15. J. M. Douglas & Co.
16. Meagher, Bros & Co., Limited

PAR DECISION ROYALE

# "CANADIAN CLUB"
## WHISKY

# "IMPERIAL"
## WHISKY

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS:

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,

VILLE DE MEXICO,

VICTORIA, C. B.

Agents: WALTER R. WONHAM & SONS

**6 Rue St-Sacrement, MONTREAL**

# A la portée de toutes les bourses !

# Les Petits Cigares
# BUNTY

**Se détaillent à 5o le paquet de 3 ; avant longtemps, ces petits cigares auront une vente énorme, parce que le consommateur peut toujours disposer de 5c, et il est assuré d'avoir des petits cigares d'une qualité exceptionnelle.**

**Ordonnez-en tout de suite afin de ne pas perdre de ventes.**

CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE GROS.

# Cigares et Tabacs

## LES DAMES DEVRAIENT-ELLES FUMER?

**Les opinions diffèrent, mais un docteur de la rue Harley, de Londres, dit qu'elles le peuvent si elles le désirent**

Les dames devraient-elles fumer et, dans ce cas, comment devraient-elles le faire? Ces deux questions sont de nouveau ardemment discutées par suite de la déclaration faite en Amérique, par le Dr Boyd Carpenter, chanoine de Westminster; il a dit qu'il ne voyait pas pourquoi les dames ne fumeraient pas. "Si les hommes éprouvent du plaisir en fumant' a dit l'ancien évêque de Ripon, pourquoi refuserait-on ce plaisir aux femmes?" et il ajoute que d'après lui la question de l'usage du tabac parmi les femmes se règlerait automatiquement tôt ou tard.

Les femmes se serviront du tabac plus judicieusement, sans doute, que les hommes. Il est rare que cet usage devienne pour elle une habitude plus ou moins mécanique; elles réservent l'usage de la cigarette pour des moments spéciaux, après le diner et le souper, et particulièrement juste avant d'aller se reposer.

"Je ne pense pas que les dames aillent jamais plus loin que la cigarette. J'ai appris que deux dames de la haute société fument des cigares et que les paysannes de diverses contrées, l'Irlande, par exemple, fument la pipe, mais ceci ne deviendra jamais la règle générale. C'est une question plutôt esthétique que physiologique.

La réponse semble être que cette question se règle déjà automatiquement. "Les dames fument, a déclaré la secrétaire d'un club fashionable de dames à un représentant de "l'Evening Standard". "Ce n'est plus une question de principe mais de degré. Je crois pouvoir affirmer que 80 p.c. de nos membres fument."

Des porte-allumettes et des cendriers sont placés dans la salle à manger et la salle de lecture est déjà pratiquement un fumoir. Le Dr Boyd Carpenter demande pourquoi, puisque les hommes éprouvent du plaisir en fumant, ce plaisir serait interdit aux dames? C'est là vraiment le point. Pourquoi cela serait-il?

### La pipe ou la cigarette

"L'idée de ne permettre qu'aux hommes de fumer ne repose que sur une convention de l'Occident. Les femmes fument en Orient; pourquoi ne fumeraient-elles pas en Occident?

Un instinct naturel rend la cigarette attrayante et la pipe désagréable à la femme, de la même façon qu'il semble naturel à une dame de boire du champagne et non une chopine de Porto. Il n'y a pas de raison pour que les femmes ne fassent pas nombre de choses que les hommes font; mais elles le feront avec moins d'ardeur en raison de la différence de tempérament, c'est tout."

### Les meilleures marques

Un docteur de la rue Harley dit qu'il ne voit aucune raison pour que l'usage de la cigarette ne devienne pas général parmi les femmes. "Les nerfs des femmes sont bien plus sensibles que ceux des hommes", a-t-il fait remarquer, "mais ils sont plus faciles à calmer."

"La cigarette est le calmant idéal pour les nerfs de la femme et quand il s'agit d'un malade très énervé, j'ai trouvé qu'en prescrivant l'usage d'une cigarette à certains moments de la journée, on soulageait d'une manière magique l'épuisement, le trouble et l'agitation ainsi que l'apathie. Les médecins prennent de plus en plus l'habitude de prescrire l'usage modéré du tabac aux malades nerveuses et jusqu'ici on n'a obtenu que de bons résultats de cette méthode.

"Je pense que les femmes agissent sagement aussi en préférant aux cigarettes de la Virginie les cigarettes turques, tant qu'elles fument très modérément. La légère quantité de narcotique contenue dans la cigarette turque a un effet calmant, ce qui ne se produit pas toujours pour la cigarette de la Virginie. Pour les femmes qui fument plus fréquemment, il vaut mieux conseiller la cigarette de Virginie.

Mais, d'après moi, la cigarette idéale pour la femme est la cigarette de Russie; elle a un effet tonique aussi bien que calmant et — concession faite à la vanité — fait briller les yeux. Je suis surpris de ce que la cigarette russe n'est pas plus poplaire parmi les dames anglaises.

### Le côté social

Au point de vue de l'esthétique social de l'usage du tabac par les femmes, je ne puis parler que comme "homme" et comme tel je ne vois rien là contre. Les femmes fument beaucoup plus gracieusement que les hommes; cela leur convient, sans aucun doute; l'usage du tabac amène plus d'intimité dans la conversation, agrandit les relations sociales entre les deux sexes et cela est sûrement à désirer.

L'ancienne convention en vertu de laquelle les dames quittaient les hommes qui alors fumaient et buvaient du vin, puis les rejoignaient au salon où il était interdit de fumer, n'a rien pour la défendre. Ce n'était au fond qu'une coutume barbare.

C'était une manière mesquine et injuste de traiter avec quelque mépris les femmes, comme si elles constituaient un obstacle au véritable plaisir et, de plus, ce ne faisait aucun bien aux hommes, car restés seuls, ils étaient portés à s'adonner trop au vin et au tabac.

Les femmes sont bien plus modérées en toutes choses que les hommes et je pense que c'est parce que les femmes boivent maintenant plus généralement du vin et fument modérément que l'institution du souper anglais, tard dans la soirée, est devenue beaucoup plus agréable et a donné un cachet bien plus distingué au fait de boire et manger ensemble."

# UN CIGARE

## Qui vous dessillera les yeux.

Les Statistiques montrent que des hommes en proportion considérable ne peuvent pas distinguer le rouge du vert—ils sont atteints de daltonisme et ne le savent pas. Presque toujours un sens de différenciation d'un genre ou d'un autre nous manque. Le cigare **"Concha Fina"** fera voir au fumeur qu'il paie des prix ridicules pour des cigares importés, sans obtenir pour cela un article meilleur.

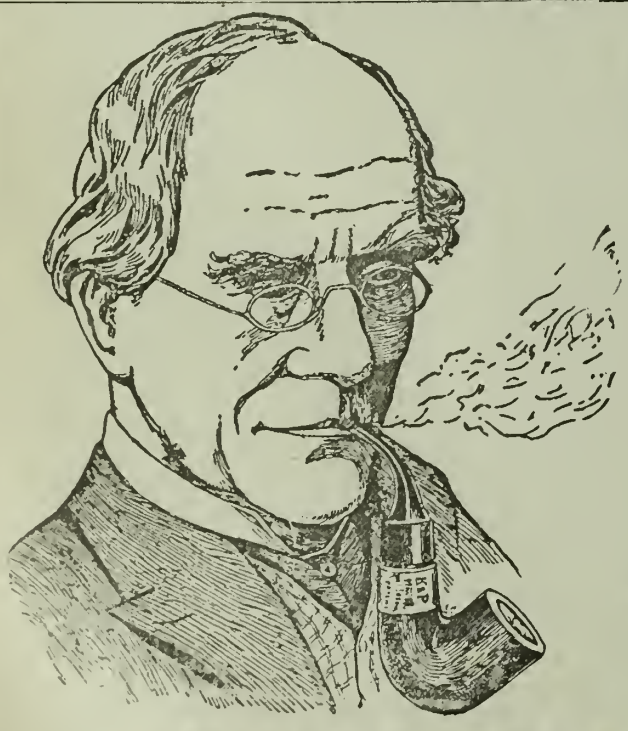
## Le "CONCHA FINA" Davis (Havane clair),

## Est vendu à raison de 3 pour 25c.

Il s'est acquis une renommée, de l'Atlantique au Pacifique, et sa qualité seule est le secret de son succès remarquable.

**S. DAVIS & SONS, LIMITED, MONTREAL**

**Fabricants des fameux "NOBLEMEN", deux pour vingt-cinq cents.**



## Les Connaisseurs

**FUMENT LA**

# PIPE "PETERSON"

Tous les marchands de tabac soucieux de leur réputation devraient avoir cette marque en magasin.

Seule et unique maison au Canada réparant et fabriquant les pipes et articles de fumeurs en tous genres.

Propriétaires des
MARQUES BIEN CONNUES

Seuls dépositaires des Tabacs et Cigarettes de la Régie Français.

## GENIN TRUDEAU & CIE., Limitée.

*22 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL.*

## L'USAGE DU TABAC SUR LES CHARS URBAINS

**D'après nombre d'opinions légales, il est douteux que la compagnie des Tramways ait le droit d'empêcher les voyageurs de fumer**

La Montreal Tramways Company peut-elle faire condamner un voyageur qui fume sur la plateforme-arrière d'un char? C'est là un point juridique bien douteux. La première plainte intentée contre un voyageur qui fumait a été faite en vertu des Statuts de la Province de Québec, 31 Victoria, chapitre 39, section 6, qui se lit en partie comme suit: "Toute personne entrant dans un char, véhicule, traineau, etc., et qui se rend coupable d'un délit contre la décence, ou qui incommode ou porte atteinte au confort des voyageurs, peut être contrainte à sortir de ce char". Cette section, cependant, ne stipule pas qu'une amende quelconque sera imposée, bien que dans d'autres sections de cet acte le montant soit spécifié.

On a assenti au statut mentionné ci-dessus le 24 février 1868 et il se peut qu'il y ait eu des changements et des amendements apportés depuis ce temps.

Néanmoins, la plainte intentée à M. Pilon pour cette prétendue offense a été rejetée.

Le second grief contre M. Pilon était basé sur la section 210 pour avoir causé du désordre; il fut condamné à $10 d'amende ou 1 mois de prison.

On met en doute à l'hôtel de ville la légalité des règlements passés par la Compagnie des Tramways, qui défend aux voyageurs de fumer dans les voitures de la compagnie.

La compagnie affirme que c'est pour se conformer aux ordres du Conseil de Ville qu'elle défend aux gens de fumer. Or, la ville n'a pas décrété telle prohibition. Elle n'a fait qu'approuver une suggestion qui lui a été faite à ce sujet et qu'elle a communiquée, avec d'autres suggestions aux autorités de la compagnie. Puisque la ville n'a pas adopté de règlement prohibant de fumer dans les tramways, de quelle autorité la compagnie cite-t-elle devant les tribunaux les fumeurs qui refusent d'obtempérer aux injonctions de ses officiers? Telle est la question qui se pose. On prétend que le règlement invoqué par la compagnie n'a pas de sanction et que les tribunaux supérieurs seront appelés à trancher le problème, car certain jugement de la Cour des Recorders, condamnant à l'amende trois citoyens qui ont méconnu l'autorité de la compagnie sera contesté.

## LES EFFETS DE LA PROHIBITION DE L'USAGE DU TABAC SUR LES CHARS

On a demandé dernièrement à un fumeur s'il trouvait de son goût le règlement de la compagnie prohibant l'usage du tabac sur les chars montréalais.

"C'est de la mauvaise foi, a-t-il déclaré d'une manière emphatique, cela m'enlève la seule chance que j'avais de fumer le matin. Il me faut maintenant attendre jusqu'à midi."

"Je comprends très bien que le nouveau règlement de la compagnie a pour objet de prévenir la congestion à l'arrière des chars, a-t-il ajouté. Je préférerais moi-même entrer dans le char et m'asseoir, quand il y a un siège pour moi, et je suis sûr que bien des gens pensent comme moi. Le public est tout à fait disposé à pénétrer dans le char quand il n'y a rien qui l'induise à rester à l'arrière."

Mais, d'un autre côté, tant de gens ont contracté l'habitude de fumer un peu le matin qu'ils sentent qu'il leur manque quelque chose. Il faut qu'ils fument. Ils ne peuvent le faire à l'arrière du char. Il en résulte qu'ils boycotteront le char urbain et se rendront à pied à l'ouvrage tous les matins."

"Ce matin, j'ai eu l'intention de me rendre à pied à l'ouvrage en fumant, mais je me suis réveillé trop tard. Néanmoins, s'il s'agit de choisir entre fumer et dormir, j'inclinerai chaque fois en faveur du tabac."

Les conducteurs, par contre, se déclarent tous en faveur de l'application du nouveau règlement, car il facilite la perception des passages.

## LA TAXE SUR LES BOISSONS ET LE TABAC

**Elle paie la moitié des dépenses du gouvernement des Etats-Unis**

Si le peuple américain avait bu et fumé un peu plus, l'Oncle Sam aurait pu fermer ses livres, pour l'année fiscale 1913, sans déficit. Les recettes du revenu intérieur, provenant de l'usage des liqueurs et du tabac pendant les douze derniers mois, se sont élevées au total énorme de $309,478,000; ce total dépasse de $16,500,000 celui de 1912 et c'est un des plus élevés qu'on ait jamais enregistrés. Il paie à peu près la moitié des dépenses du gouvernement.

Les chiffres de l'année indiquent un surplus de $40,083,229, représentent l'excès des recettes sur les dépenses, sans compter les transactions sur le canal de Panama et la dette publique. Ceci dépasse de $3,750,000 le surplus de l'an dernier. Les dépenses occasionnées par le Canal de Panama et les transactions sur la dette publique ont fait disparaître le surplus des recettes ordinaires sur les dépenses ordinaires et créé un déficit de $2,449,000 pour l'année.

Le total des recettes pendant l'année fiscale s'est élevé à $723,789,921 tandis que les déboursés ordinaires ont été de $683,699,692. Les taxes sur les corporations ont rapporté au gouvernement $34,948,870, soit $5,365,766 de plus que pendant l'année fiscale 1912.

Pendant la première année de l'application de la nouvelle loi des pensions, le gouvernement a versé aux vétérans et aux veuves $175,134,000, soit une augmentation de $21,537,000.

Le fonds général du trésor était à la fin de l'année de $164,704,000, au lieu de $167,152,000 il y a un an. Le gouvernement a dépensé $41,741,000 pendant l'année pour la construction du Canal de Panama, ce qui forme un total de $318,229,000 jusqu'à date. Les hôtels de la monnaie ont frappé pendant l'année pour $37,497,000, dont $30,058,000 en or.

Le grand total de l'actif du gouvernement est de près de $2,000,000,000; le total du passif, y compris les certificats d'or et d'argent, a été d'environ $1,725,000, ce qui laisse des balances, dans le trésor, de $250,000,000 à $275,000,000 y compris la réserve d'or de $150,000,0000.

## AUX FUMEURS

Il n'y a pas eu ici d'épidémie de choléra depuis assez longtemps; mais ce n'est pas là une raison de croire que nous sommes pour toujours à l'abri de tout danger de ce genre. Durant la seconde moitié du dernier siècle, il n'y a pas eu moins de quatre épidémies de choléra en Europe et, malgré les précautions, les immigrants qui viennent ici de toutes les parties du monde et surtout des pays asiatiques, peuvent nous apporter un de ces jours la contagion.

Par suite, il nous est nécessaire de connaitre les moyens de combattre cette terrible maladie et surtout de nous en préserver.

Il n'y a pas de préservatif plus accessible à tous ou plus facile à employer que celui que le Dr Wenck, un professeur de l'Institut Impérial de Berlin, vient de découvrir à la suite d'observations faites durant une épidémie de choléra à Hambourg.

Ce préservatif est infaillible et c'est tout simplement le

tabac. Les expériences du Dr Wenck ont démontre que dans une epaisseur de cigares imprégnés d'eau contenant un million et demi de bacilles du choléra par centimètre cube, tous les microbes périssent en 24 heures, de plus un examen des cigares manufacturés pendant l'épidémie a prouvé qu'ils étaient absolument exempts de bacilles.

La feuille de tabac n'est pas la seule chose qui ait la propriété de détruire les germes du cholera, la fumée de tabac le fait aussi.

Le Dr Wenck a prouvé que les microbes du choléra ne survivent pas plus qu'une heure et demie ou deux heures, quand on les met en contact avec la fumée des tabacs récoltés au Brésil, à Sumatra et à La Havane.

De plus, en cinq minutes, la fumée de tabac tuera tous les microbes du choléra qui se trouvent dans la salive. De telle sorte qu'aucun des employés des manufactures de cigares de Hambourg n'a eu le choléra.

Le tabac canadien n'a peut-être pas autant de valeur que celui de La Havane pour la fabrication des cigares, mais quoique le Dr Wenck n'ait pas fait d'expériences avec ce tabac, il n'y a rien qui indique qu'il ne soit pas aussi efficace pour tuer les microbes.

Cette découverte n'est évidemment pas pour plaire à ceux qui aimeraient à voir promulguer une loi défendant au public l'usage du tabac.

## UN HOMME QUI FUMAIT SUR LES CHARS DEMANDE L'ARRESTATION DU CONDUCTEUR

Bien que l'affiche "Il est défendu de fumer" orne la plateforme arrière de tous les chars de la Montreal Tramways Company, la nouvelle ordonnance ne paraît pas être prise au sérieux par nombre de fumeurs de notre ville et les conducteurs éprouvent de très grandes difficultés à faire observer cette ordonnance.

C'est ainsi que dernièrement un fumeur qui se trouvait dans un char de la rue St-Denis, qui passait rue Craig, déclara au conducteur qu'il n'y a pas de loi au pays qui lui interdise de fumer.

Le conducteur ne pouvant parvenir à faire respecter le règlement, demanda assistance au constable qui se trouvait au coin de la rue Craig et St-Laurent.

C'est là que la discussion devint plus vive, car le conducteur avait arrêté son char après avoir traversé la rue St-Laurent, en se dirigeant vers l'Est et le fumeur se plaignit auprès de l'agent de police de ce que le conducteur avait enfreint les règlements relatifs à la circulation des chars et demanda son arrestation.

D'un autre côté, le conducteur plaidait pour que le constable l'aidât à faire descendre du char le fumeur.

L'agent de police était perplexe; il finit par répondre.

"Si vous voulez que j'arrête cet homme, faites-le descendre sur la chaussée, et il expliqua au conducteur qu'il ne pouvait monter dans le char et faire descendre le fumeur, à moins qu'il ne causât du désordre. Finalement, le voyageur acheva tranquillement de fumer sa pipe, en secoua les cendres, la remit dans sa poche et ainsi finit la comédie.

## LES FUMEUSES PROTESTENT ET DISENT QU'ELLES N'ABUSENT PAS DU TABAC

On mande de Londres que l'opinion émise, par Lord Methuen, d'après laquelle les fumeuses abusent de la cigarette, parce qu'elles ne peuvent pas se modérer, a eecité un vif ressentiment parmi les champions féminines de la cigarette.

"Bien que je ne puisse supporter les gens qui disent aux femmes si elles doivent ou ne doivent pas fumer, je pense qu'elles devraient être traitées doucement", a déclaré Mlle Gladys Unger.

"Le premier homme qui arbora un chapeau de forme élevée en notre pays fut arrêté; le premier homme qui se promena avec un parapluie fut attaqué par la populace et pourtant les parapluies et les chapeaux de forme élevée n'ont pas disparu. L'idée que les femmes manquent tellement d'empire sur elles-mêmes qu'elles ne peuvent se permettre de griller des cigarettes sans tombr aussitôt dans des excès est délicieusement ingénieuse.

"Depuis, je me demande: est-ce que les hommes ont donné sérieusement l'exemple de la modération en tout? Ce que les pauvres gens disent n'a vraiment guère d'importance. La cigarette s'est introduite dans les salons des dames pour y rester."

Mlle K. C. Kirkbride, secrétaire du Club Lyceum, de Picadilly, est d'avis qu'il faut laisser les adversaires du tabac garder leurs opinions, sans s'en soucier.

"Dans notre club, dit-elle, il y a des salles où l'on fume et d'autres où l'on ne fume pas, de telle sorte que les membres du club en agissent à leur guise.

"Réellement, je pense qu'il serait oiseux de se de ces gens qui pleurnichent à propos de tout ce qui nouveau pour eux."

## LES UNIONS OUVRIERES PROTESTENT CONTRE L'INTERDICTION DE FUMER

Le "Trades and Labor Council", qui est le principal représentant des unions ouvrières de notre ville et qui dispose de 30,000 voix, a récemment désapprouvé énergiquement la manière dont on permet à la Compagnie des Tramways de traiter le public. Il s'oppose particulièrement à "abolition du privilège de fumer sur la plateforme arrière des chars.

Le Conseil a esquissé et va envoyer au Bureau de Contrôle et au Conseil de Ville une résolution dans laquelle il est dit que le Conseil des Corps de Métiers ne sera jamais satisfait tant que la Compagnie des Tramways ne donnera pas un service décent et confortable à ses clients."

Le Conseil a protesté aussi contre le pouvoir de la Compagnie de retirer à ses clients des privilèges établis, tels que celui de fumer à l'arrière des chars, privilège retiré le 1er juillet. Le président J. Foster a décidé que le public n'était pas traité loyalement par les autorités civiques, en ce qui concerne la question des tramways. La Compagnie verse d'énormes dividendes et en fait d'améliorations empêche le pauvre ouvrier de fumer, tandis qu'elle continue à surcharger les chars.

Le délégué Walsh a proposé que des "balladeuses" soient attachées aux chars pour la commodité des fumeurs.

Le délégué L. M. Dupont pense que l'interdiction de fumer a eu pour effet un encombrement encore plus grand des chars. Il n'est pas en faveur des nouvelles routes, parce qu'elles forceraient l'ouvrier fatigué à changer de char plus souvent en revenant chez lui.

Le délégué S. Francq a blâmé les autorités municipales de ne pas avoir forcé la Compagnie à respecter sa charte qui garantit les droits des citoyens. Il est persuadé que la municipalisation de tous les services d'intérêt public est le seul remède.

D'autres délégués ont pris part à la discussion, tous se déclarant contre la Compagnie des Tramways; parmi eux on remarquait MM. C. R. Brunet, Z. Lespérance et O. Proulx.

# NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes.—Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

## IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, Limited.

| CIGARETTES | Par mille |
|---|---|
| Richmond Straight Cut No 1, 10s | 11.00 |
| Sweet Caporal, en boites de 10 .. | 8.50 |
| Athlete, boites de 10 ou pqts 10s. | 8.50 |
| **Gold Crest.** | |
| En btes de 20 à coulisse 500 | 6.00 |
| **Vanity Fair.** | |
| En btes de 10 à coulisse 500 3.65 | 7.30 |
| **Vice Roy (Petits Cigares)** | |
| En btes de 10 à coulisse 500 4.25 | 8.50 |
| Sweet Light (tout tabac) 10s.. .. | 8.50 |
| Rosa (tout tabac).. .. .. .. | 8.50 |
| Roy (Petits Cigares) | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.50 |
| Derby en pqts de 6 (600) 3.93; 10s | 6.55 |
| Columbia, en btes à coulisse de 10 | 11.00 |
| Old Gold, 6 (600) 3.78; 1/10s. .. | 6.30 |
| Prince, 7, (700) 4.02; 10s. .. .. .. | 5.75 |
| Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s. | 5.75 |
| Murad, (Turques), bouts en papier .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Hassan (Turques)— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.50 |
| Mecca (Turques)— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.50 |
| Mogul (Turques) bouts en papier ou en liège .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Dardanelles (Turques) bouts en papier 12.25, en liège ou argent. | 12.50 |
| Yildiz (Turques) bouts en or, 10s | 15.00 |
| Yildiz Magnums, bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s. | 20.00 |
| Virginia Brights, bte de 600, $3.50 | 5.83 |
| Gloria, 7s (700) 4.02; 10s.. .. .. | 5.75 |
| High Admiral, 10s .. .. .. .. .. | 7.00 |
| Guinea Gold .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Otto de Rose, 10s. .. .. .. .. .. | 13.00 |
| Bouquet, boites à coulisse, 7s. 350; 2.01 .. .. .. .. .. .. .. .. | 5.75 |
| Pin Head, btes à coulisse, 6s. 600; 3.50 .. .. .. .. .. .. .. .. | 5.84 |
| Piccadilly— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 18.50 |
| Pall Mall (Egyptiennes)— | |
| Bouts en liège seulement. | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 18.50 |
| Pall Mall (King Size)— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 25.00 |
| Imperial Tobacco Co.'s— | |
| Egyptiennes No 1 (Plain). | |
| En boites de 10.. .. .. .. .. | 18.00 |
| Imperial Tobacco Co.'s— | |
| Egyptiennes No 2 (Liège ou papier) | |
| En boites de 10.. .. .. .. .. | 11.00 |
| Imperial A. A.— | |
| En boites plates de 10 .. .. .. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1— | |
| En boites plates de 10 .. .. .. | 35.00 |
| Mon Plaisir— | |
| En boites de 20.. .. .. .. .. | 10.50 |
| Duke of Durham— | |
| En boites à coulisse de 10 .. .. | 7.00 |
| Pedro— | |
| En boites de 10.. .. .. .. .. | 7.00 |
| Old Chum Cigarettes— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.00 |
| Effendi (Egyptiennes)— | |
| Liège ou papier. | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Maspero Frères, cigarettes Nilometer— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 20.00 |
| **Egyptian Deities No. 1.** | |
| En btes de 10 à coulisse, 100 2.70 | 27.00 |
| **Egyptian Deities No. 3.** | |
| En btes de 10 à coulisse, 100 2.00 | 20.00 |

### CIGARETTES DE WILLS

| | Par M. |
|---|---|
| **Three Castles.** | |
| Btes fer blanc herm. de 50 .. .. | 15.00 |
| Btes fer bl. plates fantaisie de 10 | 16.00 |
| En cartons de 10 .. .. .. .. .. | 15.00 |
| **Three Castles (Gold-tipped).** | |
| En btes fer blanc plates de 50.. | 19.00 |
| En btes fer blanc plates de 10.. | 20.00 |
| **Gold Flake.** | |
| En btes fer blanc herm. de 50.. | 12.50 |
| En paquets de 10 .. .. .. .. .. | 12.50 |
| En boites à coulisse de 10 .. .. | 12.50 |
| **Capstan (Doux).** | |
| En btes fer blanc herm. de 50.. | 12.00 |
| En cartons (avec bouts) de 10.. | 12.00 |
| En cartons de 10 .. .. .. .. .. | 12.00 |
| **Capstan (Moyen).** | |
| En btes fer blanc herm. de 50.. | 12.00 |
| En cartons de 10 .. .. .. .. .. | 12.00 |
| En cartons de 10 (avec bouts).. | 12.50 |
| **Wild Woodbine.** | |
| En paquets de 10 .. .. .. .. .. | 12.50 |

### CIGARETTES DE LAMBERT & BUTLER.

| | Par M. |
|---|---|
| **Garrick Mixture.** | |
| En btes fer-blanc herm. de 50.. | 19.00 |
| En boites de 10 rembourrées .. | 19.00 |

| Tabacs à cigarettes. | La lb. |
|---|---|
| B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs. | 1.00 |
| Puritan, pqts, 1/12s, bts 5 lbs.. | 1.00 |
| Athlete, paquets ou boites, 1/12, boites 5 lbs... .. .. .. .. .. | 1.05 |
| Derby, en boites de fer blanc ½s. | .95 |
| Vanity Fair, pqts, ½s, btes 5 lbs.. | 1.20 |
| Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.. | 1.00 |
| Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.. .. | 1.00 |
| Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs. .. .. .. .. | 1.00 |
| Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.15 |
| Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boites 5 lbs.. .. .. .. | 1.00 |
| Harem (Turquie), pqts, 1/16s, boites 5 lbs. .. .. .. .. .. .. | 1.35 |
| ¼ lb boites de fer blanc.. .. .. | 1.40 |
| Houde's (Turques)— | |
| 1/20 pqts, 5 lbs. boites .. .. .. | 1.70 |
| Hochfeiner (Turques)— | |
| 1/16 pqts, 5 lbs. boites .. .. .. | 1.10 |
| Osman (Turquie)— | |
| 1/16 pqts. 5 lbs boites .. .. .. | 1.15 |

| Tabacs coupés à fumer. | La lb. |
|---|---|
| Old Chum— | |
| En boites de fer blanc, 1/6s.. .. | .95 |
| En boites de fer blanc, ½ lb. .. | .80 |
| En boites de fer blanc, 1 lb. .. | .80 |
| Pqts. 1/10s boites 5 lbs. .. .. | .79 |
| En sacs, 1/5s, boites 5 lbs.. .. | .83 |
| Puritan Cut Plug— | |
| Pqts. 1/11s, boites 5 lbs. .. .. | .85 |
| En boites de fer blanc, ½ et¼ lb. | .85 |
| En boites de fer blanc, 1/5s. .. | .93 |
| En boites de fer blanc, 1 lb. .. | .83 |
| Full Dress— | |
| En boites de fer blanc, 1/5 et¼ lb | .95 |
| Meerschaum— | |
| Pqts. 1/10s, boites 5 lbs. .. .. | .79 |
| En boites de fer blanc, ½ lb. .. | .80 |
| En sacs 1/5, boites 5 lbs. .. .. | .83 |
| Ritchie's Smoking Mixture— | |
| Pqts. 1/10s, boites 5 lbs. .. .. | .80 |
| Ritchie's Cut Plug— | |
| Pqts. 1/16s, boites 5 lbs. .. .. | .71 |
| Unique— | |
| Pqts. 1/15s, boites 5 lbs. .. .. | .65 |
| Pqts. 1 lb., boites 5 lbs. .. .. | .61 |
| Pqts. ½ lb., boites 5 lbs... .. .. | .60 |
| Calabash Mixture— | |
| 1 lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.15 |
| ½ lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.15 |
| ¼ lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.20 |
| ⅛ lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.35 |

### NATIONAL SNUFF CO., LTD.

| Landry's Light Snuff— | Barillets ou Jarres |
|---|---|
| Rose No. 1 .. .. .. .. .. .. .. | 32 |
| Merise .. .. .. .. .. .. .. .. | 32 |
| Rose extra .. .. .. .. .. .. .. | 36 |
| Macaba .. .. .. .. .. .. .. .. | 38 |
| Scoth (pqts 1 lb. et boites 5 lbs) | 50 |
| Scoth, en jarres de 5 lbs. .. .. | 52 |
| Houde's Dark Snuff— | |
| Naturel .. .. .. .. .. .. .. .. | 33 |
| Rose No. 1 .. .. .. .. .. .. .. | 34 |
| Rose & Bean .. .. .. .. .. .. | 34 |
| Rose Extra.. .. .. .. .. .. .. | 36 |
| Merise .. .. .. .. .. .. .. .. | 34 |
| Macaba .. .. .. .. .. .. .. .. | 41 |
| Scoth en pqts 1 lb. et btes 5 lbs. | 50 |
| Scoth en jarres 5 lbs. .. .. .. | 52 |
| Copenhagen—en boites 1/12 lb... | 90 |
| Velvet, 1/10 bte, cartons, 3 lbs... | 1.28 |
| Horseshoe—en boites de 1/12 lb. | 90 |

| Tabacs américains à fumer. | La lb. |
|---|---|
| Pride of Virginia— | |
| 1/10 lb. boites en fer blanc, cartons.. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.33 |
| Old English Curve Cut— | |
| 1/10 lb. boites en fer blanc, cartons 2½ lbs. .. .. .. .. .. .. .. | 1.33 |
| ¼ lb. boites en fer blanc (fermeture hermétique) .. .. .. .. | 1.40 |
| Rose Leaf (coupé fin à chiquer)— | |
| 1 oz. torquettes, en 1 lb. drums, | 1.20 |

Van Bibber Cut Plug.
Btes fer bl. 1/10 lb. 2½ lb. cartons. 1.28
(Foncé ou aromatique)
Mayo's Cut Plug.
Paquets 1/10 5 lbs. cartons. .. .. 1.00
Paterson's Seal—
1/5 lb. boites, cartons 5 lbs. .. 1.09
Tuxedo Granulated Plug—
1/10 boites en fer-blanc, 2½ lbs. cartons .. .. .. .. .. .. .. .. 1.35
Lucky Strike—
½ btes en fer blanc 3 lbs. cartons 1.28
1/5 lb. boites en fer blanc, cartons 5 lbs. .. .. .. .. .. .. .. 1.28
1/10 lb. boites en fer blanc, cartons 2½ lbs. .. .. .. .. .. .. .. 1.33
½ lb. boites en fer blanc .. .. .. 1.26
1 lb. boites en fer blanc .. .. .. 1.24

IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, Limited.

(Empire Branch)

Tabacs à chiquer

Stag, barres, 5 1/3 à la livre .. .. 0.38
Bobs, 5 et 12, à la livre .. .. .. .. 0.39
Pay Roll, barres, 7 ½s. Palettes 7s 0.56
Club, 6s. et 12s. .. .. .. .. .. .. 0.40
Black Watch, 6s. .. .. .. .. .. .. 0.44
Currency, 6 ½s. et 12s. .. .. .. 0.46
Empire Navy, barres, 14 oz. .. .. 0.51

Tabacs à fumer

Shamrock, 2 x 4, 6s. .. .. .. .. 0.45
Pedro, barres, 16 oz. 5s. .. .. .. 0.55

Tabacs hachés

Great West, (sacs) 8s. .. .. .. 0.59
Regal Cube Cut, btes fer-blanc, 9s. 0.70
Taxi, Crimp Cut, btes fer-blanc, 10s. 0.78

THE B. HOUDE CO., LTD., QUEBEC.

Tabacs coupés à fumer.

Casino—
pqts ⅛, boites 5 lbs. .. .. .. 27
pqts 1/6, boites 5 lbs. .. .. .. 24
pqts ¼ et 1 lb... .. .. .. .. .. 20
Carillon (à fumer et à chiquer)
pqts 1/10 boites de 5 lbs. .. .. 40
Lion Brand—
sac papier 1/10, boites 5 lbs. .. 35
Tri-Color—
boites de 1lb... .. .. .. .. .. 32
Rainbow—
pqts 1/9, boites 5 lbs. .. .. .. 70
boites en fer blanc ½ lb. .. .. 73
boites en fer blanc ¼ lb. .. .. 78
sacs 1/5, boites de 5 lbs. .. .. 78
Cremo—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 52
Patriot—
boites en fer blanc de 1 lb. .. 25

Tabacs Naturels, coupés, à fumer.

Parfum d'Italie—
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 48
Red Cross—
pqts de 1/10, boites de 5 lbs. .. 40
pqts de ½ lb. .. .. .. .. .. .. 40
pqts de 1/7, boites de 5 lbs. .. 55
Rouge et Quesnel—
pqts 1/10, boites de 5 lbs. .. .. 38
pqts 1/5, ½ et 1 lb. .. .. .. .. 35
Bellefeuille—
pqts 1/6, boites de 5 lbs. .. .. 24
pqts 1/3 lb. .. .. .. .. .. .. .. 24
pqts de 1 lb. .. .. .. .. .. .. 20
Prairie—
pqts 1/10, boites de 5 lbs. .. .. 38

Tabacs à Cigarettes

Rugby—
1/9 (boites à coulisse), boites 5 lbs... .. .. .. .. .. .. .. 67
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 60
pqts ½ et 1 lb. .. .. .. .. .. .. 60
Petit Bleu—
pqts 1/12 et ⅛, boites de 5 lbs. 50
pqts ½ et 1 lb., sous étain .. 40
L. L. V.—
pqts ½ lb., sous étain .. .. .. 4
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 4
Petit Poucet—
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 4
Le Petit Jaune—
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 4
Calabresse—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 6
Swoboda—
boites à coulisse 1/9, boites de 5 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. 6
Carlo—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 5
Ali Baba—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 6
btes à coulisse 1/9 ,btes de 5 lbs. 6

Tabac à chiquer en tablettes

Spun Roll—
pqts 1/16, boites de 1 lb. .. .. 6

Tabac naturel coupé et pressé

Orignal—
pqts ¼ et ⅛, boites de 5 lbs. .. 6

Tabac Coupé, Tranché, en Palettes.

Bamboo (Curved Cut)—
boites en fer blanc, 1/10, bts 3 lbs. 7
Caribou—
boites 1/7, boites de 5 lbs. .. .. 5

CIGARETTES

"Melachrino" Domestiq

Grosseur I
No 8—Mince. Bouts unis en 10
50s, 100s .. .. .. .. .. .. .. ..
No 9—Bouts en liège en 10s, 50
100s .. .. .. .. .. .. .. .. ..
Non Plus Ultra—Bouts en liège en 10s, 50s, 100s .. .. .. .. .. .
No 4—Bouts unis en 10s, 50s, 100s

Demandez le Tabac Naturel Haché à Fumer
"TRICOLORE"
DOUX ET AGREABLE AU GOUT
Manufacturé par .. THE B. HOUDE COMPANY, LIMITED, QUEBEC.

Le commerçant qui fait de la réclame dans une revue commerciale opère un bon placement d'argent. La somme qu'il y engage ne peut manquer de lui rentrer, centuplée.

# QUAND UN ARTICLE PORTE CETTE MARQUE,

TRADE USMC MARK

# Vous pouvez avoir Confiance en sa Qualité

---

## .ed Shoe Machinery Company of Canada

**Montréal, Qué.**

# La Bière Populaire

# MOLSON

**Est celle que veut le Consommateur; donnez-la lui.**

**La vente de cette BIERE excède celle de toutes les autres marques réunies.**

**Brassée à Montréal depuis**

**126 ANS.**

# LE PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 8 AOUT, 1913. Vol. XLVI—No. 32

## LEA and PERRINS SAUCE

La Sauce Worcestershire d'Origine et Authentique.

La "Favorite de l'Univers."

Tout plat de viande — rôti, bifteck, côtelette, ragoût, ou pâté — sera amélioré par une goutte de Sauce Lea & Perrins — le délice des épicuriens depuis plus de 70 ans.

J. M. DOUGLAS & CO.
MONTREAL.
Agents Canadiens.


(INDEX DES ANNONCEURS, PAGE 33)

# La Poudre "MESSINA" pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistrée au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

# Vos Clients Reviennent

Pour ces deux " leaders " !

| LA FARINE DE BLE D'INDE | SILVER GLOSS |
|---|---|
| Préparée par Benson<br><br>Pour les fins culinaires. | L'Empois pour le Blanchissage à la maison. Le Favori des blanchisseuses. |

Deux Etalons depuis plus d'un Demi-Siècle.

C'EST LA QUALITE QUI FORCE LES COMMANDES REPETEES.

## The Canada Starch Co. Limited

Manufacturiers des **Marques Edwardsburg**

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER.

# POIS EN

## Augmentez votre marge de profit

Dans certains milieux, on a l'impression qu'il n'est pas possible de se procurer des Pois Canadiens de première qualité. C'est évidemment là une idée entièrement erronée,—La Dominion Canners, Limited, met en conserves des Pois de quatre qualités ; tous les Pois de ces qualités sont très soigneusement passés au tamis, lavés et triés à la main.

Les Pois de la Dominion Canners (Ltd) sont gradués comme suit :

**1° Première qualité, tamis No 1, quelquefois vendus sous le nom de "Petit Pois," "Petits Pois Fins" ou "French Sifted."**

**2° Deuxième qualité, connue sous le nom de tamis No 2 et portant généralement l'étiquette "Sweet Wrinkle" et connus aussi parfois sous le nom de "Little Gem."**

**3° Tamis No 3, portant généralement l'étiquette "Early June" et aussi parfois connus sous le nom de "Sifted June."**

**4° Tamis No 4, généralement connus comme "Standards" et occasionnellement comme "Marrowfats," "English Garden," etc.**

**NOTE.—Plus la qualité est fine, plus le Pois est petit et tendre.**

Il y a quelques années, on ne vendait que des Pois d'une seule qualité, les Pois que contenaient les boîtes étaient de toutes sortes de grosseurs et il était impossible de livrer un bon produit. Même encore aujourd'hui, certains fabricants de conserves, n'ayant pas la machinerie nécessaire, livrent leurs Pois de cette façon.

Il faut beaucoup de machines, qui coûtent cher, pour faciliter le triage des Pois suivant leurs catégories et c'est une des raisons pour lesquelles les qualités fines coûtent plus cher que les qualités inférieures.

La "Dominion Canners" exploite les manufactures de conserves de Pois les mieux outillées du monde et les procédés employés sont mécaniques, depuis la récolte dans les champs jusqu'à la mise en boîtes.

La "Dominion Canners" prétend que ses Pois, sont bien supérieurs aux Pois Verts que la moyenne des Ménagères peut se procurer au marché ou

# Dominion Canners,

# CONSERVES

## en vendant les qualités supérieures

chez le fruitier, parce qu'ils **sont mis en boîtes, presque sans exception, quelques heures à peine après avoir été cueillis,** tandis que les autres Pois ont été généralement cueillis quelques jours avant d'arriver chez la Ménagère et par suite sont durs et sans saveur.

**Cela vous rapportera beaucoup d'étudier de près la "Question des Pois"** et de vous rendre compte, pour votre propre satisfaction que **vous pouvez faire une marge de profit bien supérieure en vendant à vos clients des pois de qualité supérieure.** Par suite, vous devriez donner **instructions à vos commis-vendeurs** d'attirer, chaque fois que les Ménagères veulent des Pois, leur attention sur la qualité supérieure des pois plus fins et sur le fait qu'ils obtiendront plus de satisfaction en payant un peu plus pour avoir la qualité supérieure.

Remarquez en particulier, que vous **n'aurez qu'à payer 2½c. de plus par douzaines de boîtes** pour obtenir **des Pois "Early June" de la "Dominion Canners" que pour avoir de ses "Standards" et 2½c. de plus par douzaine de boîtes pour avoir ses "Sweet Wrinkles" au lieu de ses "Early Junes." Supposez que vous demandiez seulement 1c. de plus pour chaque boîte d' "Early Junes" votre profit sera de 9½c. par douzaine de boîtes,** en plus de **ce que vous gagneriez en vendant des "Standards."** Si vous vendez les "Sweet Wrinkles" à 2c. de plus par boîte que les "Standards" vous **faites un bénéfice supérieur d'environ 19c. par douzaine** à celui que vous feriez en vendant les "Standards," et vous avez la satisfaction de savoir que votre cliente reçoit en échange de son argent une excellente valeur.

**En donnant vos commandes de Pois, songez à commander un fort approvisionnement des qualités supérieures.**

La "Dominion Canners" a établi une différence de prix entre ces qualités aussi petite que possible pour **encourager les gens à consommer des pois de qualités supérieures.**

Si vous écrivez à la "Dominion Canners, Limited," Hamilton, Canada, elle vous enverra des échantillons et vous expliquera plus en détail comment vous pouvez gagner plus d'argent en vendant les qualités supérieures de Pois.

Bien à vous,

**Limited, Hamilton, Canada.**

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

"Registered" Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.34 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.21 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand

Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK Montréal

| Conserves | | La doz. |
|---|---|---|
| Viandes assorties | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 2s | 3.75 |
| Lunch Ham | 1s | 2.25 |
| Lunch Ham | 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef | 1s | $2.25 |
| Geneva Sausage | 1s | 2.50 |
| English Brown | 1s | 2.10 |
| Boneless Pigs Feet | 1s | 2.10 |
| Sliced Smoked Beef | ½s | 1.50 |
| Roast Beef | 1s | 2.25 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis | ½s | 1.60 |
| Ditto | 1s | 2.75 |
| Boeuf Bouilli | 1s | 2.25 |
| Boeuf Bouilli | 2s | 3.75 |
| Boeuf Bouilli | 6s | 13.00 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boîtes plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boîtes hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boîtes plates | 3s | 1.15 |

**L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe,** n'a pas son égale pour former le jugement de la jeunesse.

Elle répond parfaitement à son but qui est de créer des **Commerçants,** des **Hommes d'Affaires,** des **Employés d'élite,** en un mot, des jeunes gens capables, au sortir de l'école, de remplir avec succès et distinction une situation qui leur permette de gagner leur vie largement et honorablement.

**Ces Cours s'adressent** aux jeunes gens des deux sexes que les circonstances ont empêché de faire de longues études et qui veulent compléter pratiquement le bagage de leurs connaissances, soit pour améliorer leur position, soit pour se mettre en affaires.

**Les principales matières qu'on y enseigne** sont : l'arithmétique, la comptabilité, la calligraphie, la clavigraphie, la sténographie française, la sténographie anglaise, la langue et la correspondance françaises, la langue et la correspondance anglaises, la télégraphie appliquée, l'administration des gares et la comptabilité des banques.

Au sortir des cours, les élèves sont assurés d'une bonne position, soit dans le commerce, soit dans la finance, soit dans l'administration des chemins de fer.

**Pour toutes informations, s'adresser à**

**L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée**

ST-HYACINTHE, P.Q.

# LES ANNONCES PAR AFFICHE

## Font appel à 3,000,000 de consommateurs TOUS LES JOURS

Les affiches parlent un langage universel, et c'est le seul moyen de faire impression sur l'esprit des enfants, des étrangers et des milliers d'acheteurs qui n'ont pas le temps de lire les journaux ou autres annonces imprimées.

Nous vous donnerons le summum de l'annonce attrayante-ineffaçable et productrice pour chaque dollar qu'elle vous coûte. Demandez les estimés et schemas à

## H. A. WILLIAMS, gérant, Canadian Poster Co.

Edifice Dominion Express, Montréal.

Plus de 75% de la publicité canadienne est faite par nous. Quoi ! Bovril, Baby's Own Soap, Fruitatives, Na-Dru-Co., Montserrat, Players Cigaretttes, Magi and Adanac, Etc., sont affichés par nous à l'année.

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boites hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 8.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelees de Bouillon | 6s | 11.00 |

| Potted Meats | | La lb. |
|---|---|---|
| Ham, Tongue, Beef and Veal, | ¼ | 0.50 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | ½s | 1.00 |
| Pâtés de Foie | ½s | 1.20 |
| Pâtés de Foie | ½s | 0.90 |
| | | 1.35 |
| **Soupes** | | **La doz.** |
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| **Mince Meat** | | **La doz.** |

(Tins fermées hermétiquement.)

1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00

| | | |
|---|---|---|
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

J. M. DOUGLAS & Co.,
Montréal.

**Bleus à laver**

| | La lb. |
|---|---|
| "Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, | 15c |
| "Sapphire" | |
| btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb. | |
| "Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. | 10c |

WM. H. DUNN,
Montréal.

Edward's Soups
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boites 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boites de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boites 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boites 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

BORDEN MILK CO., LIMITED,
Montréal.

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| Lait Condensé (sucré) | Prix au Détaillant |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse). | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) . . | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3.90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.
Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

**Lait et Crèmes Condensés.**

| | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |
| "Good Luck" | 4.50 |

**Lait condensé.**

| | La cse |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |

**Lait évaporé.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque | 4.25 |


Le Soda à Pâte

"Cow Brand."

Pour la satisfaction et le bénéfice, il n'y a pas de ligne de Soda à Pâte aussi bonne que la MARQUE COW.

Il est invariablement pur, de pleine force, digne de confiance et toujours demandé par la cuisinière soigneuse!

Commandez-en à votre fournisseur en gros.

CHURCH and DWIGHT
Limited
MANUFACTURIERS
MONTREAL

LA MACHINE A 10 TOUCHES

Dalton

EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

Additions,
Soustractions,
Divisions
et Multiplications.

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

CIE DALTON
12 Edifice Coristine MONTREAL
Telephone: MAIN 1346

# SWIFT'S JEWEL COMPOUND

## Une graisse que vous pouvez recommander.

Vous pouvez livrer le Saindoux Composé de Swift à vos clients avec l'entière certitude que c'est un bon, honnête produit Canadien.

Il y a une bonne clientèle à vous assurer pour ce Saindoux Composé et c'est une clientèle qui reste.

Laissez-vous un autre en profiter ?

**Swift's Canadian Co., Limited.**

**TORONTO, - WINNIPEG, - EDMONTON.**

**Dites cela avec conviction**

"Madame, voici le meilleur sel de table que nous vendons —Il est toujours propre, sec et fin—il ne se pétrifie pas Il glisse facilement de la salière et donne aux aliments la saveur exacte qu'ils doivent avoir.

# Sel de Table
# WINDSOR

est le seul qui se puisse employer pour la cuisine ou la patisserie —La pâte devient croustillante et floconneuse sans laisser aucune "trace d'arrière-goût amer".

Son emploi vous démontrera que c'est le meilleur sel.

**THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED**

**WINDSOR ONTARIO**

## Saindoux Composé

# LAING'S

**Reconnu comme le meilleur sur le marché.**

**Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.**

**Son Prix est raisonnable.**

## MATTHEWS-LAING LIMITED

**Rue Mill, - - MONTREAL.**

# NOUVELLES BOITES SANS SOUDURE POUR LES HADDIES "Marque Thistle"

**le plus beau choix, bien mis en conserves — avec étiquette attrayante.**

Les Haddies Marque Thistle sont choisis parmi les meilleures prises, pour leur excellente qualité. Ils sont préparés et mis en boites juste là où ils sont pris et quand ils n'ont pas encore perdu la saveur fraîche de l'océan.

En plus du fait qu'ils sont préparés d'une manière tout-à-fait scientifique, ils sont mis dans des boites, sans soudure, perfectionnées qui contribuent encore à conserver leur exquise saveur.

C'est là un point très important pour vous, M. l'Epicier, en ce qui concerne la vente. Ils sont mis en boites d'une demi livre et d'une livre.

*Emmagasinez-en maintenant.*

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

**MONTREAL Agents TORONTO**

Marque Peerless "Petite Haute", 4 doz., chaque 4.50
Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque 3.90
Marque Peerless "Petite Boite", 4 doz., chaque 2.00

## THE CANADA STARCH CO., Ltd.,

Manufacturière de marques Edwardsburg.

### Sirops de Table.

Marque "Crown".

| | | |
|---|---|---|
| Quarts (700 livres) | lb. | 0.03¼ |
| ½ quarts (350 livres) | lb. | 0.03½ |
| ¼ quarts (175 livres) | lb. | 0.03¾ |
| Seaux de 38½ lbs. | le seau | 1.75 |
| Seaux de 25 lbs. | le seau | 1.25 |
| Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse | | 2.40 |
| Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse | | 2.75 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | | 2.65 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | | 2.60 |

Marque "Lily White".

| | |
|---|---|
| Canistres 2 lbs., 2 d. à la caisse | 2.75 |
| Canistres 5 lbs., 1 d. à la caisse | 3.10 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | 3.00 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | 2.95 |

Marque "Beaver".

Sirop de Blé-d'Inde et d'Erable:

| | |
|---|---|
| Canistres 1 pinte (mesure à vin), 2 doz. à la caisse | 4.70 |

### Empois de buanderie — La lb.

| | |
|---|---|
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc, barils | 0.06 |
| Canada Laundry (cse de 40 lb.) | 0.05½ |
| Silver Gloss, btes à coulisse, 6 lb. | 0.08 |
| Silver Gloss, canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux | 0.07 |
| Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb. | 0.07½ |
| Benson's Satine, cartons de 1 lb. | 0.07½ |
| Canada White Gloss, pqts de 1 lb. | 0.06 |
| Benson's Enamel par caisse de 40 lbs. | 3.00 |
| Benson's Enamel par caisse de 20 lbs. | 1.50 |

Celluloid.

| | |
|---|---|
| Boites contenant 45 cartons, par caisse. | 3.60 |

### Empois de cuisine.

(Boites de 20 lbs., ¼c en plus par livre.)

W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.

| | |
|---|---|
| Boites de 40 lbs. | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch (Boites de 20 lbs., ¼c en plus.) | 0.05¼ |

## ELIE CHARBONNEAU

Marché Bonsecours

Montréal

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $3.00 |
| Citrons, 35 cts la doz; la caisse | | 7.25 |
| Tomates, la caisse flat | | 1.25 |
| Choux nouveau, la caisse | | 3.00 |
| Fraises, la caisse 54 cassots | 6.00 | 8.00 |
| Patates, par 90 lbs | | 0.75 |
| Patates nouvelles, le baril | | 3.00 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 2.25 |
| Oranges navel | | 5.50 |
| Ananas, la caisse | | 4.50 |
| Concombres, le panier | | 2.25 |
| Pommes nouvelles | | 2.25 |
| Groseilles, le gallon | | 0.60 |

## E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto. Ont.

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

| | La doz. |
|---|---|
| 6 doz. de 5c. | $0.50 |
| 4 doz. de 4 oz. | 0.75 |
| 4 doz. de 6 oz. | 1.00 |
| 4 doz. de 8 oz. | 1.30 |
| 4 doz. de 12 oz. | 1.80 |
| 2 doz. de 12 oz. | 1.85 |
| 4 doz. de 16 oz. | 2.25 |
| 2 doz. de 16 oz. | 2.30 |
| 1 doz. de 2½ lbs. | 5.00 |
| ½ doz. de 5 lbs. | 9.60 |
| 2 doz. de 6 oz. / 1 doz. de 12 oz. / 1 doz. de 16 oz. | à la Cse $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".

Autrefois

**La Surmesure et la Perte sont deux inconvénients,** qui ne peuvent pas arriver au marchand qui possède les

**Systèmes Bowser**
**POUR L'HUILE**

Les réservoirs à mesure automatique en plus de ce qu'ils épargnent beaucoup de temps,

**sont propres et commodes.**

Que vous fassiez de grandes ou petites affaires il y a un **Système Bowser** correspondant à vos besoins comme grandeur et comme prix.

Envoyez-nous votre adresse sur une simple carte postale et nous vous ferons parvenir la brochure illustrée No 8 F, contenant tous les détails et les prix.

Nos conditions sont très faciles, attendu que vous pouvez donner un certain montant comptant et la balance à tant par mois.

**A Présent avec le Système Bowser**

**S. F. Bowser & Cie.,** Inc.

**66-68 Ave. Frazer**
**Toronto, Ont.**

Manufacturiers depuis 27 ans de pompes à mesure automatique de système d'emmagasinage de gasoline et d'huile, de mesures d'enregistrement automatique pour conduits, de système de nettoyage à sec, etc.

GUNNS

"EASIFIRST"

SHORTENING EXCELS ALL OTHERS

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

Agents pour Montréal et la province de Québec.

# M. l'Epicier,

**Vous savez que nous avons la qualité. Nos prix ci-dessous parlent d'eux-mêmes. Ils font disparaitre tout sujet de conversation au sujet du coût élevé de la vie.**

## Les Confitures, les Gelées pures, la Marmelade, les Catsups, le Jus de Raisin de

# E. D. Smith & Son

**Remarquez spécialement les prix ci-dessous marqués d'une astérique :**

**Ces prix sont F. O. B. WINONA avec une allocation de 25c. par 100 livres à tous les points où le frêt est de plus de 25c. par 100 livres et pour les autres points les marchandises sont livrées F. O. B. si on les commande par lots de 3 caisses ou plus.**

| CONFITURES PURES | EN VERRE 12 onc. 24 par caisse la douz. | EN VERRE 16 onc 24 par caisse la douz. | Boite de fer blanc No 5 1 par caisse le seau | Boite de fer blanc No 7 6 par caisse le seau | EN BOIS Seaux de 30 lbs. la lb. |
|---|---|---|---|---|---|
| *Framboise rouge, Framboise noire, *Cassis, Mûres, Cerises, Marmelade d'ananas | 1.50 | 1.90 | .61 | .85 | .11 |
| Framboise rouge et groseille rouge, Framboise rouge et groseille, Poires, Bleuets | 1.40 | 1.80 | .55 | .80 | 10½ |
| Assortis, *Groseille, *Pêche, Groseille rouge | 1.35 | 1.75 | .52 | .75 | .10 |
| Prunes vertes (Green Gage), Raisin | 1.30 | 1.50 | .48 | .69 | .08 |
| *Marmelade d'orange | 1.20 | 1.50 | .47 | .67 | .08 |
| *Prune rouge | 1.15 | 1.45 | .46 | .66 | .07¾ |
| Fraise | vendu | vendu | vendu | vendu | vendu |
| **GELEES** | | | | | |
| *Pomme sauvage | 1.00 | 1.45 | .45 | .64 | .07 |
| Coing, Fraise, Raisin | 1 40 | 1.85 | .57 | .80 | .10½ |
| Assortis | 1.50 | 1.90 | .60 | .83 | ..... |
| *Groseille rouge | 1.75 | 2.20 | .69 | 1.00 | .13 |
| Framboise rouge, Cassis | 1.75 | 2.30 | .74 | 1.09 | .15½ |

### CATSUP DE TOMATES

| | |
|---|---|
| Marque E. D. S. en bouteilles de 10 onces 24 par caisse | $1.55 la douzaine |
| Marque E. D. S. en bouteilles de 10 onces lots de 5 caisses | 1.45 la " |
| Marque E. D. S. en bouteilles d'une chopine 24 par caisse | 2.00 la " |
| Marque E. D. S. en bouteilles d'un lot de 5 caisses | 1.90 la " |
| Marque E. D. S. en cruches en terre contenant un gal. Imp. 6 par caisse 90c le gal. empaquetage compris | |
| Marque E. D. S. en boîtes No. 10 (environ 1 gallon) avec dessus à vis, 6 par caisse. | $5.50 la douzaine |
| Marque E. D S. en boîtes de 2 lbs. 24 par caisse | 1.10 la " |
| Marque Ben Hur, en bouteilles de 10 oz., 24 par caisse | 1.00 la " |
| Marque Ben Hur, en bouteilles d'une chopine, 24 par caisse | 1.40 la " |
| Marque Ben Hur, en boites de 2 lb., 24 par caisse | .75 la " |
| Marque Ben Hur, en boites No. 10 (environ 1 gallon) 6 par caisse | 4.00 la " |

## E. D. SMITH & SON, Limited

**WINONA, Ontario**

**AGENTS. Newton A. Hill, Toronto ; W. H. Dunn, Montréal ; Mason & Hickey, Winnipeg, R. B. Colwell, Halifax, N. E. ; J. Gibbs, Hamilton,**

| Soda "Magic" | La cse |
|---|---|
| No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No 3 caisse 30 pqts. de 1 lb. et 60 pqts. de ½ lb. | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 5 caisse 100 pqts de 10 oz. | 2.90 |
| 5 caisses | 2.80 |

**Crème de Tartre de "Gillett"**

| | La doz |
|---|---|
| ¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | $1.00 |
| ½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | 2.00 |

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. pqts., ¼ lb. | $8.00 |
| 2 doz. pqts., ½ lb. | |
| ½ lb., canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.20 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.10 |

| | La lb |
|---|---|
| 5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) | 0.33 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.28½ |
| 360 lb. barils | 0.28 |

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅞ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST

| | | |
|---|---|---|
| Tierces | | 0.11¼ |
| Tinettes 60 lb. | | 0.11½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | | 2.35 |
| Chaudières, 20 lbs. | | 2.25 |
| Caisses, 3 lbs. | lb. | 0.12½ |
| Caisses, 5 lbs. | lb. | 0.12¼ |
| Caisses, 10 lbs. | lb. | 0.12¼ |
| Pains moulés d'une livre | | 0.12¾ |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boîte 350, par bote | 2.01 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boîte de 600, la boîte | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boites de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boites de ferblanc, 50 s. et boites de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boites de fantaisie. | |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia pqts 1/16 lb. | 0.74 |
| Snap, pqts. 1/12 et 1/6 lb. | 0.50 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1 5 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.3 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.3 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boites 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| 12 lbs., boites 6 lbs. | 0.39 |

**(Empire Branch)**

| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
|---|---|
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boites 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts | |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs 6 s. et 12 s. | 0.46 |
| Currency 12 s. | 0.46 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boites 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boites 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

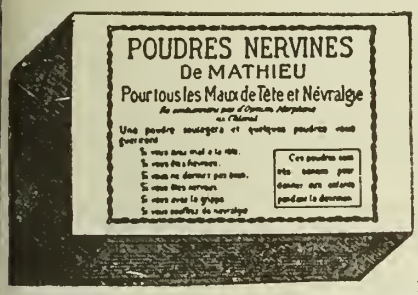
MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

L'abstention d emmagasiner une marchandise supérieure peut entraîner une perte de clientèle pour le marchand

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont reconnues partout comme spécifique contre les maux de tête, et recommandées avec assurance par tous les marchands comme étant un remède effectif. Ne perdez pas votre clientè e pour avoir laissé votre stock s'épuiser.




Si vous ne connaissez pas les **Poudres Nervines de Mathieu,** essayez-les à nos frais au moyen du coupon ci-joint.

Pour tous les rhumes le **Sirop de Goudron et l'huile de foie de morue, de Mathieu** est reconnu comme un remède sûr et effectif

**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, - - P.Q.**

**MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.**
Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulièr e de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

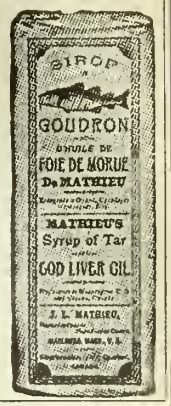
Nom .....

De .....
(Nom de la maison de commerce).

Rue.....

Ville ou village.....

Province.....




# COWAN'S
# PERFECTION
# COCOA

**(Etiquette Maple Leaf)**

**parce qu'ils constatent qu'il a nombre d'avantages sur le thé et le café.**

**Les épiciers clairvoyants accordent une attention spéciale, de nos jours, au cacao**

## VOICI LA SAISON

**Où il est si important d'obtenir prompte livraison de toutes les commandes de sucre.**
**Commandez le**

# St. Lawrence Sugar

**et vous aurez votre livraison faite le jour même.**

| | |
|---|---|
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boîtes 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boites 10 s. | 0.78 |

**HENRI JONAS & CIE,**
**Montréal.**

| | |
|---|---|
| **Pâtes Alimentaires.** | **La lb.** |
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| Carrées, Triple, 60 doz. dans la caisse | 2.00 |

| | |
|---|---|
| | **La cse** |
| 4 doz. pqts., ¼ lb. / 2 doz. pqts., ½ lb. (assortis.) | $8.00 |
| 5 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.20 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.10 |
| | **La lb** |
| 5 lb. canistres carrées (½ doz dans la caisse) | 0.33 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.28½ |
| 360 lb. barils | 0.28 |

**N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED**
**Montréal**

**Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.**

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11¾ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,**

| | |
|---|---|
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de | $1.00 à 3.00 |
| Extraits au gallon de | $6.00 à 24.00 |
| Mêmes prix pour extraits de tous fruits. | |
| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |

| | |
|---|---|
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boite de 600, la boite | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boites de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boites de ferblanc, | |

| | |
|---|---|
| Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse. | 1.40 |
| Confiture, chaudière No 7 ch. | 0.42 |
| Confiture, seau No 7 chaque. | 0.45 |
| Confiture, chaudière No 5, ch. | 0.30 |
| Confiture "King" chaudière No 7, chaque. | 0.45 |

**MATTHEWS-LAING, LIMITED.**
**Montréal, Canada.**

**Lard en Baril Marque "Anchor"**

Lard pesant Canada Short Cut,

| | |
|---|---|
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.5 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.3 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.3 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boites 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| 12 lbs., boîtes 6 lbs. | 0.39 |

**(Empire Branch)**

| | |
|---|---|
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boites 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts | |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs 6 s. et 12 s. | 0.46 |
| Currency 12 s. | 0.46 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boites 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boitcs 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |

même. C'est l'un des aliments d'usage constant, pour le déjeuner, que l'on consomme dans chaque ville et hameau du Canada et des Etats-Unis.

Shredded Wheat est empaqueté dans des boîtes en bois propres et solides. Les caisses vides sont vendues par les épiciers-entreprenants à raison de 10 ou 15c. chacune, ce qui s'ajoute à leurs profits sur Shredded Wheat.

The Canadian Shredded Wheat company, Limited.

NIAGARA FALLS, Ont.

Bureau à Toronto :

49 Rue Wellington Est.

Nous fabriquons ces planches à laver en 13 divers modèles et qualités pour répondre à toutes les demandes. Chaque genre est le meilleur qu'on puisse se procurer pour le prix.

**Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue en français des articles en bois de 'Cane' pour le jour du lavage.**

THE WM. CANE & SONS CO., LIMITED.

NEWMARKET, ONT.

Ne négligez pas les possibilités de faire de belles affaires sur le cacao. Les gens en consomment de plus en plus, surtout de

# COWAN'S PERFECTION COCOA

(Etiquette Maple Leaf)

parce qu'ils constatent qu'il a nombre d'avantages sur le thé et le café.

Les épiciers clairvoyants accordent une attention spéciale, de nos jours, au cacao.

## THE COWAN COMPANY, LTD.

TORONTO. - - CANADA.

LES

# BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent de vrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente des biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

**AND CANDY CO., LIMITED**

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.



Etabli en 1892 — Tel. Main 2441 — Tel. Marchs. 53

Residence; 684 rue Adam, Maisonneuve — Tel. LaSalle 96

**ELIE CHARBONNEAU**

MARCHAND DE FRUITS

Specialité: Patate de Choix.

70 71 Marché Bonsecours.

MONTREAL



## La Farine Préparée de Brodie

**Vous Conserve Vos Clients.**

Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines

UN BON VENDEUR.

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

**Brodie & Harvie, Limited.**

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436. MONTREAL.


| | |
|---|---|
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) | 0.11¼ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net $2.30 | 0.11½ |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs., $2.20 | 0.11 |
| Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.11¾ |
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.12 |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | 0.12 |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | 0.12¾ |
| **Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).** | |
| Tierces, 75 lbs. | 0.14¼ |
| Boîtes, 50 lbs., net (doublure parchemin) | 0.14½ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | 0.14⅝ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $2.95 | 0.14¾ |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut $2.85 | 0.14¼ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15 |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15¼ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | 0.15¼ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | 0.15½ |
| **Viandes fumées.** | |
| Jambons: Première qualité. | |
| Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.18½ |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.19 |
| Moyens, 15 à 19 1 bs. | 0.21 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.21 |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.22 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.23 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20½ |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.19 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.24 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.26 |
| Jambons de Laing, choisis, Piqueque-Nique", 10 à 14 lbs. | 0.17 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs. | 0.17 |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |
| **Saucisses fumées.** | |
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et langue) doz. | 1.10 |
| **Saucisses fraîches.** | |
| Saucisses de porc (tripes de porc) | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | 0.08½ |
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

**AGENCES**

**LAPORTE, MARTIN, LIMITEE, Montréal.**

**Légumes.**

**Petits Pois Importés "Soleil"**

| | |
|---|---|
| Extra fins, 50 boîtes | 14.50 |
| Extra fins, 100½ boîtes | 15.00 |
| Très fin, 100½ boîtes | 13.50 |


# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

## Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO., Limited.**

**Montréal, Can. Dorchester, Mass**

**ETABLIE EN 1780.**



## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

EPICIERS EN GROS

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, The, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Lizi

MONTREAL



## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE DE

**UPTON**

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

## Est-ce que cela vous rapporte

M. l'Epicier, de surcharger vos tablettes de marchandises qui y **restent ?**

Est-ce que vous n'aimeriez pas mieux les voir vider **par vos clients** chaque jour et recharger pour vos affaires du lendemain ?

La **vente facile,** la **réalisation prompte** et la **satisfaction du client** sont ce qui se traduit par le **Succès** pour vous.

**Un Rayon de**

## Fèves au Lard de Clark

se videra plus rapidement, plus fréquemment et avec des meilleurs résultats que celui de toute autre marque.

L'étiquette et la **qualité** de Clark sont synonymes.

**W. CLARK, Montréal.**



## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O Goyette, ancien maire de Magog ; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste ; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Adver ising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir n'écrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**


L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.

| | |
|---|---|
| Fins, 100½ boites | 11.50 |
| Mi-fins, 100½ boites | 11.00 |
| Moyens, No 2, 100½ boites | 9.50 |
| Moyens, No 3, 100½ boites | 9.00 |
| **Petits Pois "Frs. Petit & Cie."** | |
| Fins, 100½ boites | 10.00 |
| Moyens, 100½ boites | 7.50 |
| **Légumes "Soleil".** | |
| Haricots:— | |
| Verts, extra fins, 100½ boites | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boites | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boites | 8.00 |
| Côtes de Céleri. 50 boites | 7.50 |
| **Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)** | |
| Oseilles, 100½ boites | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées. 100½ b. | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boites | 9.00 |
| Julienne, 100½ boites | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boites | 9.50 |
| **Asperges.** | **C/S** |
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boites | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boites | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boites | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boites | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boites | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boites | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boites | 22.50 |
| **Flageolets.** | |
| Moyens, 100½ boites | 11.00 |
| **Sardines.** | **C/S** |
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |
| **Savons de Castille.** | **Lb.** |
| **Le Soleil 72% d'huile d'Olive.** | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.00 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s | 4.50 |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.10½ |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08½ |
| **La Lune 65% d'huile d'Olive.** | **Lb.** |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| c/s 12 barres, 3 lbs. | 0.08½ |
| **Huile d'Olive "Minerva"** | **C/S** |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | **Gall.** |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |
| **Petits Pois à sacrifier.** | **C/S** |
| Questel sur extra fins, 50 btes | 12.00 |
| Cie Cons. Ali., extra fins, 100½ btes | 12.50 |
| Memina, très fins, 100½ btes | 11.00 |

**LAIT CONDENSE ET EVAPORE.**

**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| | |
|---|---|
| Conserve: — | Caisse |
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |


## CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré

DES EPICIERS

Pour tous les

## Besoins de la Cuisine

**Tablettes de ¼ lb.**

Fabriqué par

## JOHN P. MOTT & CO.,

**HALIFAX, N. E.**

**J.A TAYLOR, Agen , Montréal**

## Durant les Vacances

Les personnes en villégiature s'entraînent trop souvent à des indigestions dangereuses par des excès de table provoqués par le grand appétit que leur donne l'air libre de la campagne.

**Le Marchand de la Campagne** devra donc s'assurer d'avance un bon stock de la fameuse

**Eau Purgative**

**RIGA**

souveraine contre l'indigestion et tous les troubles d'estomac.

**L'Eau Purgative RIGA amènera des clients à son magasin s'il a eu la précaution de faire savoir qu'il tient cet article indispensable.**

**Société des Eaux Purgatives "RIGA"**

215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

Tél. Main 6473


JOHN P. MOTT & CO.

| | | |
|---|---|---|
| Elite, per doz. | | 0.00 |
| | | La lb. |
| Prepared Cocoa | | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | | 0.36 |
| No 1 Chocolate | | 0.30 |
| Diamond Chocolate | | 0.24 |
| Navy Chocolate | | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | | 0.35 |
| Cocoa Shells | | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à | 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à | 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. | 1.00 |

### SALADA TEA CO.

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

**SAVON.**

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.

Prix pour Ontario et Québec:

| | |
|---|---|
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |

### SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleane.

| | |
|---|---|
| Cse de 3 do | 3.60 |
| Cse de 6 doz. | 7.20 |

30 jours.

### SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.

**Montréal — Tél. Main 6473.**

| | | |
|---|---|---|
| 1 doz., | (en boite de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, | " " | 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

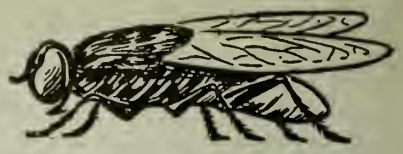
### ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

| Lime Juice "Stowers" | La cse |
|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | 3.50 |
| Lemon syrup | 4.00 |

### WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.

Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

### WILSON'S FLY PADS.



| | |
|---|---|
| La boite | $3.00 |
| Par trois boites | 2.85 |

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2120e livraison (19 juillet 1913). — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — Entre Directeur et Auteur. — Les wagons-chapelles, par Pierre de Mériel. — Le premier prospectus. — Un corsaire de 13 ans, par Charles Géniaux. — Jules Massenet, par H. Heinecke.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.. Union Postale, un an, 22 fr.; six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes.

Librairie Hachette & Cie, 79, boulevard Saint-Germain.

Il n'y a pas de commerce productif sans publicité. Quand la publicité ne "rend pas", c'est qu'elle est mal faite.

## SAVEZ-VOUS OU ACHETER CE DONT VOUS AVEZ BESOIN?

Il ne se passe guère de semaine sans que plusieurs abonnés ne nous demandent où ils peuvent se procurer quelque article dont ils ont besoin et qu'ils ne savent où acheter.

Comme nous l'avons maintes fois répété, **Le Prix Courant** " est entièrement à la disposition de ses abonnés pour tous les services qu'il peut leur rendre.

Rien ne nous est plus agréable que de leur faciliter les affaires, aussi nous empressons-nous de répondre gratuite ent à toute demande de ce genre.

Nos abonnés qui auraient besoin d'un renseignement à ce sujet n'ont qu'à **Détacher le Coupon ci-dessous, le remplir et nous l'envoyer.**

## LE PRIX COURANT, 80, Rue St-Denis

**MONTREAL**

LE PRIX COURANT

80, RUE ST-DENIS,
MONTREAL

### Service des Abonnés

DATE _____ 1913

VEUILLEZ ME DIRE OU JE PUIS ACHETER _____

_____

_____

NOM _____ ADRESSE _____

# Renseignements Commerciaux

## COMPAGNIES INCORPOREES

Montréal. Dorval Land Co., Ltd.
Montréal. Wm. H. Dunn Ltd.

## JUGEMENTS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

| | Défendeurs | Demandeurs | Montant |
|---|---|---|---|
| Montréal. | Armstrong, C. N. | — Standard Ideal Co. | $ 301 |
| Montréal. | Bremner, Chas, et al. | — H. Poirier | 100 |
| Montréal. | DeFoville, Robt. | — G. Francq | 394 |
| Montréal. | Garayt, Chas | — S. Benoit | 115 |
| Montréal. | Lepage, Em. | — A. N. Brodeur | 207 |
| Montréal. | Mansour, Essa | — H. G. Lapierre | 231 |
| Montréal. | O'Conner, H. T. | — F. B. Stockwell | 160 |
| Montréal. | Taylor, G. & Thorn | — United States Fidelity and Guarantee Co. | 300 |

### Exécutions

| | Défendeurs | Demandeurs | Montant |
|---|---|---|---|
| Montréal. | Freedman, Alb. | — International Publ. Co. | 65 |
| Montréal. | Lalonde, H. | — Otis Trust Co. | 108 |
| Montréal. | Legault, J. E. | — J. Letourneux, et vir. | 109 |
| Montréal. | Marchand, J. A. | — J. Millen & Sons | 84 |
| Montréal. | Marchessault, A. | — O. Amiot, et al. | 96 |
| Montréal. | Perusi, E. | — Massey Harris Co. | 100 |
| Montréal. | Théoret, J. | — E. Trudel | 58 |
| Motnréal. | Wolff, M. | — P. Bercovitch | 65 |

### Jugements

| | Défendeurs | Demandeurs | Montant |
|---|---|---|---|
| Lachine. | Aquin, M. J. | — F. J. Brousseau | 75 |
| Montréal. | Abrahamson, Saml | — Yvonne Labelle | 1,545 |
| Montréal. | Asbury, F. W. | — Alice Brosseau | 50 |
| Montréal. | Ayotte, Armand | — O. Cyr | 51 |
| Montréal. | Basset, Aug. | — Julien & Bérard | 203 |
| Montréal. | Bonneau, Raoul | — S. Glickman, et al. | 71 |
| Montréal. | Bryant, Isaac | — Ls Mathieu | 84 |
| Montréal. | Cusack, M. | — L. Villeneuve & Co. | 61 |
| Montréal. | Delisle, L. G. | — National Coffee and Spice Co. | 70 |
| Montréal. | Lalonde, Narcisse | — Jos. Desjardins | 82 |
| Montréal. | Lebeau, J. B. | — L. Levinson | 60 |
| Montréal. | Reed, V. O. | — La Patrie | 347 |
| Montréal. | Robidoux, Victor | — J. Théoret | 57 |
| Montréal. | Ruggs, Os. | — T. Hart, et al. | 68 |
| Montréal. | Wilson, Mrs Wilfrid | — S. Abrahamson | 1,545 |
| St-Antoine | Abbé. Toupin, J. | — J. G. G. Dufresne | 911 |
| Ste-Thérèse. | Desjardins, J. A. | — J. H. Bastien | 80 |
| Warwick. | Perreault, Germain | — F. Baril | 107 |
| Chambly. | Eoule, Jos., Jr. | — Marie Coupal | 660 |
| Montréal. | Austen, R. G., et al. | — Rose Hershorn | 71 |
| Montréal. | Boileau, F. | — Smith Marble and Construction Co. | 125 |
| Montréal. | Boosamra, G. C. S. | — J. A. Baillargeon | 120 |
| Montréal. | British American Film Mfg. Co., Ltd. | — Gaumont Co. of Canada | 144 |
| Contréal. | Chapman, J. C. | — H. Blackford | 666 |
| Montréal. | Daoust, Eug. | — F. Pease | 159 |
| Montréal. | Emond, Albert | — Alexina Bastien | 107 |
| Montréal. | Goldenberg, Philippe | — D. E. Kay | 70 |
| Montréal. | Gratton, J. E. | — Matthews-Laingt Ltd. | 232 |
| Montréal. | Insenga, Jos. | — A. VosKonowisk | 78 |
| Montréal. | LLeboeuf, J. | — A. Orsali, et al. | 72 |
| Montréal. | Perreault, J. E. | — Sabourin & Co. | 66 |
| Montréal. | Robert, Emile | — L. Villeneuve, et al. | 72 |
| Montréal. | Saxe J. H. | — P. B. Glickman | 329 |
| Montréal. | Spurrel, Henry | — Protestant Industrial Rooms of the City of Montreal | 359 |
| Ste-Rose. | Lecavalier, Emile | — Toledo Computing Scale Co. | 147 |
| Trois-Pristoles. | Rioux, D. L. | — H. Williams & Co. | 253 |
| Très St-Rédempteur. | Cardinal, Jos. | — J. de L. Harwood | 1,965 |

### Exécutions

| | Défendeurs | Demandeurs | Montant |
|---|---|---|---|
| Lacolle. | Guard, Eneas | — F. Bissonnette | 143 |
| Montréal. | Adelstein, J. L. | — A. Racine, Ltée | 134 |
| Montréal. | Barbeau, P. | — C. Bastien | 183 |
| Montréal. | Bédard, J. | — L. Riopelle | 51 |
| Montréal. | Berthiaume, A. | — C. Gagné | 444 |
| Montréal. | Bertrand, Ls | — L. R. Beaudry | 235 |
| Montréal. | Bonin, J. A. | — J. Davignon | 107 |
| Montréal. | Bourgouin, H. | — A. Beaudoin | 67 |
| Montréal. | Brunwt, E. | — J. Schackter | 85 |
| Montréal. | Boyd, A. J., et al. | — C. F. Dawson, Ltd. | 269 |
| Montréal. | Chaussé, A. | — Wilson Auto Co. | 91 |
| Montréal. | Corber, W. F. | — M. Seagle | 150 |
| Montréal. | Doyle, M. | — E. Bédard | 60 |
| Montréal. | Dupuis, A. | — De M. Dupuis | 100 |
| Montréal. | Dupré, A. | — J. A. Julien, et al. | 217 |
| Montréal. | Freedman, Albert | — Inter. Ry. Pub. Co. | 65 |
| Montréal. | Filiatrault, M. L. | — C. Dorlia | 244 |
| Montréal. | Geluso, F. | — H. Shuster, et al. | 262 |
| Montréal. | Girard, T. | — P. Monette | 292 |
| Montréal. | Hébert, O. | — Massey Harris | 86 |
| Montréal. | Henrichon, H. | — S. W. Hicks | 70 |
| Montréal. | Kealing, H. T. | — Royal Trust Co. | 237 |
| Montréal. | Kirvin, C. | — A. M. Vineberg | 262 |
| Montréal. | Lalonde, H. | — Otis Fensom Co. | 108 |
| Montréal. | Lanning, J. | — Z. Fineberg | 219 |
| Montréal. | Legault, J. E. | — L. J. Létourneux | 109 |
| Montréal. | Lessard, E. | — J. E. Charbonneau | 259 |
| Montréal. | Marchand, J. A. | — J. Milton & Sons | 82 |
| Montréal. | Marchand, L. J. | — J. E. Charbonneau | 95 |
| Montréal. | Marchesseault, A. | — O. Amyot | 96 |
| Montréal. | Martin, C. E. | — J. H. David | 1,065 |
| Montréal. | Martin, G. E. | — Le Medecer, Ltd. | 234 |
| Montréal. | McKenzie, Peter | — S. Sisenwain, Ltd. | 678 |
| Motnréal. | Ménard, C. O. | — A. Rhéaume | 133 |
| Montréal. | Monet, G. | — C Lavoie | 421 |
| Montréal. | Murray, W. C. | — J. B. Henderson | 1,257 |
| Montréal. | Palmer, W. C. | — B. Benoit | 179 |
| Montréal. | Pelletier, A., et al. | — Banque d'Hochelaga | 496 |
| Montréal. | Perrault, R. | — H. Harris | 69 |
| Montréal. | Perusi, C. | — Massey Harris Co. | 100 |
| Montréal. | Poirier, Arthur | — Ogilvie Flour Mills Co. | 862 |
| Motnréal. | Quienty, H. | — De E. Pilon | 1,344 |
| Montréal. | Ritchie, F. E. | — W. J. O'Leary | 354 |
| Montréal. | St. Denis, J. O. | — J. G. Duhamel | 418 |
| Montréal. | Suckling, H. M. | — J. Murphy | 133 |
| Montréal. | Théoret, J. | — E. Trudel | 58 |
| Montréal. | Thibault, E. | — Renaud, King & Patterson | 115 |
| Montréal. | WWolff, M. | — P. Bercovitch | 65 |
| Montréal. | Zaugg, A. C. | — A. Gohier | 405 |
| St-Johns. | Samoisette, J. B. | — A. F. Gervais | 3,484 |

(à suivre à la page 52)

CREAM TARTAR

**Epiciers :** C'est une bien mauvaise politique commerciale que celle qui consiste à offrir à vos clients des articles qui ne sont pas à la hauteur de l'étalon de qualité reconnu. La Crème de Tartre est si souvent frelatée que vous devez être bien sur vos gardes pour ne pas vous exposer à tenir une Crême de Tartre frelatée ou de qualité inférieure. La Crême de Tartre de Gillett est le pur produit du raisin, hautement raffiné et absolument garanti comme étant chimiquement pur.

# GILLETT'S CREAM TARTAR

LES PRODUITS GILLETT SONT
LES MEILLEURS ET LES PLUS PURS

## E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL WINNIPEG

CHEMICALLY PURE

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haule qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

**AGENTS :**

LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.S.— C. DE CARTERET, Kingston.— BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. — SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vancouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.
Toute année commencée est due en entier.
L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.
Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."
Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".
Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 8 Août 1913. Vol. XLVI — No 32.


## DEVANT LA COMMISSION ROYALE

**Les Epiciers Licenciés de Montréal et de Québec soumettent un mémoire des plus intéressants et des plus énergiques.**

I (*suite et fin*)

Nous nous refusons à adopter la même tactique, car il aurait été facile pour nous de faire passer devant vous un grand nombre de personnes qui auraient répété les mêmes arguments que nous vous avons donnés. Mais nous estimons que de même qu'une inexactitude ne saurait devenir une vérité pour avoir été souvent répétée, de même l'on ne saurait améliorer notre cause en répétant plusieurs fois les mêmes arguments.

Par l'hon. Commissaire Carroll: — Il y a 548 licences à Montréal, ne croyez-vous pas que ce nombre est trop considérable?

Par M. J.-A. Beaudry: — Non, car la population de Montréal est actuellement d'au-delà six cent mille âmes, ce qui veut dire à peu près 1,200 personnes pour une épicerie licenciée.

D'ailleurs, le caractère de l'épicier licencié est, comme nous l'avons dit, tout particulier.

L'épicier licencié, par son caractère, ne cherche pas à vendre ses liqueurs aux clients. C'est un homme qui attend les clients, c'est un homme qui reste chez lui, et à qui le public demande ce dont il a besoin. Car, au magasin même, il ne se consomme rien. L'épicier licencié occupe une position pacifique et il ne fait que recevoir le client pour lui donner ce dont il a besoin. A Montréal et à Québec, que le nombre des épiciers licenciés soit grand ou petit, il importe peu. Si le nombre est restreint, c'est qu'une licence, au lieu de valoir deux ou trois cent piastres, en vaudra plusieurs milliers. Nous estimons qu'il n'est pas dans l'intérêt du public ni dans l'intérêt de la morale que le nombre des épiciers licenciés soit trop restreint. D'ailleurs, les statistiques que nous vous avons données il y a un instant prouvent que la diminution des endroits licenciés dans la province d'Ontario n'a pas amélioré les conditions de la moralité: Pendant l'année fiscale 1905-1906, il y avait dans la province d'Ontario 2,745 licenciés de toutes sortes, nombre qui a été réduit à 1,967 pour l'année fiscale 1910-1911.

Par l'hon. Commissaire Carroll: — L'honorable juge Choquette nous a dit qu'il ne faisait pas d'enquête lorsqu'un épicier se présentait pour demander une licence, pour connaître la valeur de son stock d'épicier. Un épicier licencié par exemple pouvait avoir une valeur de vingt à vingt-cinq piastres de marchandises sur ses tablettes et demander une licence, et alors une licence lui est accordée. Est-ce que vous approuvez une licence donnée dans ces conditions-là? Est-ce que la licence n'est pas l'accessoire de son commerce d'épicerie ou bien encore, est-ce que la licence n'est pas l'objet principal?

Par M. J.-A. Beaudry: — Sur ce point, nous craignons qu'il n'ait été pris un cas particulier que l'on cherche à généraliser.

Par l'hon. Commissaire Carroll: — Ces renseignements ont été pris à Montréal en particulier.

Par M. J.-A. Beaudry: — A tout événement, ce que nous demandons, nous, c'est que la séparation des commerces ne soit pas décrétée.

Par l'hon. Commissaire Carroll: — Je ne parle pas de la séparation; c'est indépendant de la séparation des commerces, cela.

Par M. J.-A. Beaudry: — Que la licence soit l'accessoire de son commerce d'épicerie, ou que la licence en soit l'objet principal, cela ne saurait intéresser grandement le public. Depuis quelques années, nous avons remarqué que quelques épiciers, un nombre très restreint, peut-être cinq ou six dans la ville de Montréal, craignant que la séparation des commerces ne soit décidée à brève échéance, ont arrangé leur commerce de manière à pouvoir abandonner l'épicerie et conserver leur commerce de liqueurs, mais ces cas particuliers sont absolument l'exception. Ensuite, il y a certains épiciers licenciés qui sont entourés d'épiciers non-licenciés, et les clients de cet arrondissement en particulier n'achètent de l'épicier licencié pratiquement que leurs liqueurs. Alors, il est pratiquement impossible d'exiger de l'épicier licencié de garder en magasin des marchandises pour lesquelles il n'a pas de demande de la part de ses clients. Comme nous l'avons dit déjà, l'épicier licencié occupe une position absolument pacifique. Il ne prend part à aucun mouvement, soit pour augmenter la vente des liqueurs, ou pour empêcher la prohibition, mais il est simplement le serviteur du public: il lui donne ce que celui-ci demande et pas autre chose.

Nous demeurons, Messieurs les Commissaires, à votre entière disposition pour toute autre information ou explication jugée utile.

---

I (Voir "Le Prix Courant" des 4, 18, 25 juillet et 1er août.)

## L'EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Chaque semaine ecoulée nous rapproche de la date à laquelle est fixee l'exposition de produits alimentaires qui échoit à Montréal cette annee. Le "Prix Courant" a deja eu occasion d'en causer à tous les marchands de la province. Nous tenons toutefois à répéter l'avis, de crainte que quelque marchand n'ait un prétexte pour ne pas y prendre part.

La Province de Québec a dans le commerce une réputation qu'il importe d'amender. Depuis quelques annees, nous passons, nous, de l'Est, pour des indifférents, nous préoccupant peu des progrès accomplis sur le versant du Pacifique.

Il est temps que nous mettions un peu de vie dans notre manière d'agir comme nous en avons mis dans notre manière de voir.

Nous avons ouvert les yeux; nous avons vu la lumière. A nous maintenant d'agir. Les leçons ne nous ont pas manqué; les autres provinces ont grandi et prospéré dans une mesure à laquelle la nôtre ne correspond pas.

Resterons-nous toujours arriérés? Admettrons-nous toujours que nous sommes de "race inférieure"?

La Province de Québec, comme corps, a fait sa marque dans la Confédération; elle l'a faite en toutes circonstances, il convient qu'elle la fasse aussi au point de vue commercial.

Les Canadiens-Français sont d'une race qui ne tolère rien que de rationnel. Nous en sommes.

Nous nous sommes souvent plaints des rares occasions qui nous sont offertes de nous affirmer. Ne nous plaignons plus; nous en avons une.

L'Exposition de Produits Alimentaires, qui sera tenue cette année du 11 au 18 octobre, nous offre une occasion de démontrer que nous ne sommes pas plus arriérés que les autres. Qu'au contraire, nous possédons chez nous tous les éléments nécessaires à affirmer non seulement notre existence, mais à l'occasion notre prépondérance chaque fois que besoin en est.

Nous faisons cette fois un appel spécial au commerce de la Province de Québec.

Tous les manufacturiers, producteurs ,agents de manufacturiers ou de producteurs seront représentés à l'Exposition du mois d'octobre. Il importe donc à tous les marchands de la Province de Québec, quels qu'ils soient, petits ou gros, de prendre part à cette Exposition qui leur offre une infinité d'avantages que personne ne devrait négliger,

L'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Incorporée, offre, à l'occasion de l'Exposition, des avantages exceptionnels.

Pour en connaitre les détails, il suffira de s'adresser au Secrétaire-Général de l'Association qui se fera un devoir de répondre chaque fois à toutes les questions posées.

Le 'Prix Courant" servira au besoin d'intermédiaire, car nous nous proposons, dans les prochaines éditions, de fournir à la fois aux exposants et aux visiteurs de l'Exposition tous les renseignements dans leurs plus minutieux détails. Inutile de rappeler que cette Exposition de produits alimentaires ,qui sera tenue à Montréal, dans les salles d'exercices du 65ème Régiment, avenue des Pins, est destinée à éclipser toutes les précédentes pour le plus grand avantage du commerce de détail de la Province de Québec, d'abord, et du Canada en général.

Qu'on s'en souvienne!

## LAPORTE-MARTIN, LIMITEE

L'influente maison de Montréal, dont nous avons fait le titre, offre cette semaine au commerce une variété de thés incomparables dans le marché canadien. On en trouve du Japon, de Ceylan, de Chine et d'autres. Les principales marques mises en évidence dans l'annonce, à la page intérieure de notre dernier couvert, sont les "Victoria" et "Princesse Louise", des Indes, de Ceylan, de Congou et de Chine; les "Imperial", "Pealeaf", "Pinhead" et "Young Hyson". Hors ces marques spéciales de thé, la maison Laporte-Martin, Limitée apporte un soin spécial aux marques "Lipton", "Tamilkande" et "Salada". Ces dernières marques, en paquets. Les eaux de toutes les sources de Vichy, eaux de sources et limonades, sont toujours en magasin chez Laporte-Martin, Limitée.

Cette note ne nous est inspirée que par l'importance de la maison qui compte au Canada parmi les premières.

## LA GUERRE AUX MOUCHES

Les mouches, par ces temps de chaleur, incommodent tout le monde, ennuient les animaux, contaminent tout ce qu'elles touchent. Dans les foyers, on emploie tout ce qui peut nous en préserver d'abord, et tous les moyens connus pour les détruire une fois qu'elles ont réussi à tromper notre vigilance.

Mais si elles n'en réussissent pas moins à nous causer des désagréments, ce n'est pas dans nos demeures qu'elles font le plus de ravage.

C'est dans le commerce, dans l'épicerie en détail surtout, qu'elles préparent notre ruine. Aussi ne saurait-on prendre assez de précautions contre cette race ennemie de l'espèce humaine.

L'hygiène publique s'est occupé de cette très importante question. Elle vise les moyens à employer pour "organiser la destruction méthodique des mouches, en raison du danger que ces insectes font courir à la santé publique."

Aux âges les plus reculés les mouches constituaient déjà un fléau des lieux habités ; elles figurent en effet parmi les Sept plaies d'Egypte. Pour se préserver de leurs méfaits les peuples anciens de l'Orient invoquaient Belzébuth ou Beal-Zeboud (littéralement le Seigneur des mouches), lequel avait le pouvoir de les chasser. Au dire de Pline l'Ancien, lorsque la multitude des mouches apportait au peuple des maladies pestilentielles, les Eléens, dans la Grande Grèce, sacrifiaient au dieu Myagre ("mucciagros," qui chasse les mouches) et les insectes périssaient dès le sacrifice accompli. Au Moyen Age, saint Bernard les excommuniait et les bestioles mouraient en foule.

Les choses et les mouches ne semblent guère avoir changé depuis ces époques lointaines, sauf le recours aux divinités contre la gent ailée. Les mouches pullulent toujours aussi nombreuses, aussi importunes et aussi malfaisantes qu'au temps des Pharaons. Une notion cependant est entrée dans l'esprit du peuple, celle du rôle des insectes dans la propagation des maladies infectieuses de l'homme et des animaux. L'observation aidant, celle-ci s'est imposée, et grâce aux dernières conquêtes de la science, elle a gané une importance qui grandit chaque jour.

Le professeur Vaillard, membre de l'Académie de Médecine de Paris, et président du Comité technique de santé des armées, s'est attaqué au problème, et, dans une étude excellemment documentée, a fait voir le rôle néfaste que jouent les mouches dans la diffusion de la tuberculose, du cholera, de la fièvre typhoïde, de la diarrhée infantile, en un mot la plupart de nos affections les plus graves, en contaminant grands et petits par l'apport des germes pathogènes dont elles souillent les habitations.

Il donne à son travail des conclusions dont, vu l'importance qu'elles offrent pour tous, et pour les agriculteurs et les commerçants en particulier, nous croyons devoir mentionner les principales :

1° La mouche commune peut transmettre et disséminer

des maladies infectieuses (fièvre typhoïde, choléra, diarrhée infantile, rysenterie, tuberculose, etc.) L'hygiène privée et l'hygiene publique ne sauraient se désintéresser plus longtemps de cette notion définitivement acquise ;

2° Il est nécessaire de faire l'éducation du public sur les dangers que présentent les mouches, les moyens de les éviter et l'obligation de détruire l'insecte par tous les moyens possibles ; l'éducation du public devrait commencer par celle de l'enfant à l'école ;

3 Les mouches propagent des maladies graves par la contamination des aliments, il importe donc de protéger efficacement tous les aliments contre le contact de ces insectes, aussi bien dans les habitations privées que dans les magasins et marchés où les comestibles sont présentés en étalage. Des règlements de police devraient intervenir au sujet des étalages qui exposent des aliments altérables aux poussières de la rue et aux souillures des mouches ;

4° La pénétration des mouches dans les habitations privées, les écuries ou les étables peut et doit être évitée. Il faut détruire celles qui s'y introduisent ; pour cette destruction, et en outre des moyens usuels, on peut recommander le lait formolé et les fumigations de crésyle.

Voici maintenant les moyens que préconise l'auteur pour la destruction des mouches.

**Dans les appartements.**—Disposer dans des récipients larges et plats un mélange de 15 pour 100 de formol commercial, 25 pour 100 de lait et 60 pour 100 d'eau que l'on additionne d'un peu de sucre. Les mouches, friandes de lait, ingèrent le breuvage et périssent presque immédiatement après. Le mélange ainsi préparé peut servir pendant plusieurs jours.

On peut également employer les fumigations au crésol. Evaporé à la chaleur sur un réchaud, une lampe à alcool, etc., le crésol émet des vapeurs abondantes qui sont immédiatement toxiques pour les mouches et même les moustiques.

**En dehors de l'habitation.**—Protéger les locaux habités contre l'invasion des mouches et détruire celles qui y pénètrent est évidemment chose excellente, mais ne constitue qu'un faible palliatif ; la mesure essentielle consiste à les empêcher de naître et à détruire leurs foyers d'incubation. Pour cela il faut supprimer autant que possible les tas d'immondices et employer les substances larvicides. Arroser les fumiers et les écuries avec du lait de chaux fraîchement préparé. Projeter, comme on le fait en Amérique, de la chaux vive dans les fosses d'aisances. Mélanger en agitant fortement parties égales d'huile de sciste brute et d'eau ; en arrosant les dépôts d'ordures avec ce produit, on détruit les larves et on écarte les femelles pondeuses.

## ECHO

L'ARGUS de la PRESSE est le premier bureau de coupures de journaux qui ait été fondé, non seulement en France mais à l'étranger ; il est le plus considérable de tous.

L'ARGUS utilise près de 150 employés à Paris et plus de 300 à l'étranger ; l'ARGUS dépouille quotidiennement plus de 14,000 journaux et publications et envoie chaque jour plus de 20,000 coupures de tous pays.

Les autres bureaux de coupures de journaux de Paris, certains de Londres, de Berlin et de New-York, ont été fondés par d'anciens employés de l'ARGUS, qui les avait formés et éduqués.

Depuis sa fondation, l'ARGUS de la Presse a envoyé plus de deux milliards de coupures de journaux.

L'ARGUS édite : l'Argus des Revues, l'Argus de l'Officiel, l'Argus des Salons, les Archives de la Presse, etc., etc.

## LE PRIX DE VENTE SANS EGARD POUR LE PRIX COUTANT

"Je devrais pouvoir vendre ceci à $1.00 au moins." C'est ainsi que plus d'un ancien marchand fixait ses prix dans le temps. Et c'est ainsi aussi que des marchands de nos jours établissent leur prix de vente. Il ne semble pas possible que, dans notre siècle de vente intensive, d'organisation commerciale, de journaux de commerce utiles et d'éducation commerciale, il puisse y avoir encore une telle chose que le prix fixé sur "ce qu'on devrait avoir." Néanmoins, ceux qui voyagent quelque peu rencontrent de nombreux cas où les detaillants n'ont aucune conception des fecteurs qui doivent servir à établir le coût d'administration de leurs affaires. Tout ce qu'ils savent, c'est que la marchandise leur coûte un prix de... en gros et que, s'ils n'ont plus d'argent en caisse à la fin du mois, du trimestre ou de l'année, c'est qu'ils ont vendu leur marchandise trop bon marché.

Il faut tout de même admettre que, dans le passé, des gens ont fait fortune en pratiquant cette méthode de faire les prix en détail. Nos grands-pères le faisaient et certains de nos pères le font encore à leur exemple et suivant les mêmes méthodes. Mais nos ancêtres coupaient le blé à la faucille, et nos pères aussi. Le dimanche, ils allaient à la messe en charrette faite de bois brut. Aujourd'hui, nous faisons ce voyage en tramway ou en automobile, et nous ne sommes pas éloignés de le faire en aéroplane. Ces comparaisons ne sont pas faites dans le but de déprécier les actes de nos ancêtres, mais pour montrer que leurs méthodes ne sont plus en harmonie avec notre époque de vie intense.

Les prix déterminés selon "ce qu'on devrait obtenir" sont basés sur une ou deux choses qui sont ou l'à peu près, ou les prix des autres marchands qui ne savent pas ce qu'il en coûte pour administrer un commerce. Ceux qui établissent ainsi leurs prix n'ont aucune méthode par laquelle ils puissent déterminer s'ils font ou non du profit.

Si le prix est basé sur celui auquel un concurrent vend sa marchandise, le détaillant ne se dit jamais que si Jean vend tel article 75 cents, il devra le vendre 85 cents. Jamais. Il se dira plutôt que si Jean demande 75 cents pour cet article ,il devrait, lui pouvoir le vendre 70 ou 65 cents.

Ce détaillant se fait à l'idée que si Jean est riche, tient un grand magasin, a des commis qu'il paie cher et des charges fixes élevées, il doit lui en coûter plus cher à administrer ses affaires qu'à un rival de moindre importance.

C'est justement parce que Jean est riche, qu'il tient un grand magasin, qu'il a beaucoup de dépenses, qu'il est en mesure de faire un plus fort volume d'affaires que l'autre marchand ; et ses dépenses calculées d'après son chiffre d'affaires, équivalent à celles de l'autre.

Jean a un service de comptabilité et il sait — non pas à peu près —mais exactement ce qu'il lui en coûte chaque fois qu'il vend pour un dollar de marchandise. Le prix de facture, plus le transport, l'allocation pour les dépenses imprévues et un tant pour cent de profit prédéterminé, servant à Jean à fixer le prix de détail. Quand le petit commerçant s'imagine qu'il peut vendre à 5 ou 10 pour cent meilleur marché que Jean, il donne, il sacrifie son profit et puise peut-être dans son capital pour payer ses dépenses d'administration.

D'autre part, le marchand qui détermine ses prix sans égard pour ceux de ses concurrents, navigue sur une mer plus orageuse peut-être. Sa compréhension des affaires lui dit que tout l'argent qu'il peut obtenir en plus du prix de facture est de profit. Demandez-lui qui paye son loyer? et il vous dira qu'il prend son budget sur ses profits. Où il prend son salaire? Encore sur ses profits ! Toutes les dé-

pouses, tous les débours, à part le coût selon mesure et le transport, tout est imputable au profit.

Alors, il tâtonne pour déterminer combien il doit faire de profit.

Cette manière d'établir les prix est la plus dangereuse des deux, parce qu'elle manque du guide dont les autres disposent pour déterminer le vrai prix coûtant et le profit. Par la méthode à tâtons, le marchand peut fixer un prix tellement bas qu'il n'arrivera pas même à couvrir ses frais de vente ; d'un autre côté, il peut lui arriver de le fixer si haut que les clients refuseront d'acheter, parce qu'ils s'apercevront que le prix est supérieur à celui auquel les concurrents peuvent vendre le même article tout en faisant un bon profit net.

Nous désirons donc en arriver à ceci, qu'aucun homme d'affaires ne peut aujourd'hui se permettre de calculer à tâton. Il doit savoir ! Il ne suffit plus de se rappeler que les ancêtres ont employé telle ou telle méthode, et ont fait fortune sans le secours des méthodes modernes. Dans ce temps-là, on ne faisait pas d'affaires sur catalogue. La concurrence n'était pas aussi ardente, aussi intense qu'elle l'est aujourd'hui. Le magasinage n'était pas encore devenu un art.

De plus, les frais de vente ont beaucoup augmenté depuis l'ère de nos ancêtres. Ceux-là pouvaient agir à tâton, même si leur calcul n'excédait pas de 20 pour cent le prix d'achat en gros, car leurs frais de vente ne dépassaient pas 10 ou 12 pour cent. De nos jours, il en coûte au détaillant une moyenne de 18 pour cent sur la vente brute ou 25 pour cent du coût de la marchandise livrée. Le marchand qui n'est pas au courant de ces détails, est toujours certain de suivre la méthode ancienne d'à peu près et de perdre de l'argent.

Inutile d'insister sur les items qui comptent dans le coût de la vente. Nous les avons déjà énumérés ici très clairement dans une édition précédente.

Ces item de dépense ne peuvent pas souffrir de tâtonnement, ni d'à peu rèès. Il faut s'en rendre compte.

Encore une fois, il est vrai que nos pères ne tenaient pas de comptes aussi sévères de leurs dépenses et qu'ils gagnaient de l'argent. Mais ils ne connaissaient pas le téléphone ; ils n'avaient pas de camions automobiles pour faire leurs livraisons. Ils n'avaient pas de caisses enrégistreuses, ni de beaux comptoirs polis, ni de vitrines aux glaces bombées ou gravées, ni de grandes vitres d'une seule pièce.

Si vous voulez continuer à faire vos prix à tâtons, parce que votre père s'est enrichi par ce système, eh! bien, soyez conséquent avec vous-même. Retournez au magasin tel que celui que votre père tenait et réduisez les dépenses au chiffre auquel il les maintenait — si vous le pouvez.

## L'UNIFORMITE DES PRIX

Le maintien des prix par les détaillants est-il pour le public une source de profits ou de pertes? Quelques mots sur le droit et le devoir qu'ont les fabricants de s'entendre entre eux pour le maintien des prix seront la réponse à cette question.

Si le maintien des prix doit étouffer la concurrence, c'est une chose nuisible; s'il doit contribuer à l'amélioration de la qualité, ce devient une pratique excellente.

Il y a différentes sortes de concurrences; il y a d'abord celles des prix, qui souvent est la cause de l'infériorité de la qualité; il y a aussi celle de la qualité, quand les prix sont uniformes et que seul cet élément peut faire préférer tel article à tel autre. La première de ces concurrences est rarement à l'avantage du consommateur, la seconde lui est presque toujours profitable. Les fabricants qui imposent à leurs vendeurs les prix auxquels leurs produits doivent être offerts, se trouvent aussi bien placés vis-à-vis de la clientèle que ceux qui fabriquent des articles analogues sans donner une base de vente. Cette discussion a trait uniquement à cette catégorie de fabricants qui agissent individuellement et non à ceux qui s'entendent entre eux pour établir des prix uniformes. On a trop souvent tendance à confondre ces deux catégories.

Le fabricant qui établit un barème de prix pour ses articles, et alloue au commerçant une certaine commission en insistant pour que ce dernier respecte le prix fixé, ne saurait pour cette raison être à l'abri de la concurrence. S'il est sage, il comprendra ce qu'il en coûte à un commerçant pour tenir ses articles, et lui consentira une remise suffisante pour lui permettre de récupérer ses frais et en même temps d'avoir un bénéfice; mais il réduira ce pourcentage au strict nécessaire pour enlever toute tentation au débitant d'avilir le prix de ses produits. Ce sage fabricant, en établissant ses prix, fera en sorte d'avoir un bénéfice normal tou ten rémunérant par une commission suffisante le travail de son vendeur. Les consommateurs aimeront cette façon de faire, car tous paieront un prix uniforme.

En plus de son propre bénéfice le commerçant ne doit jamais oublier de faire une estimation de ses dépenses, sans quoi il ira infailliblement à la faillite. N'est-il pas plus correct pour un marchand de n'avoir qu'un seul prix et de vendre à Pierre aux mêmes conditions qu'à Paul, plutôt que de perdre sur l'un et de se rattraper en faisant double bénéfice sur l'autre. C'est ce qui se produit fatalement quand les prix ne sont pas imposés. Le détaillant le sait bien, lui, si le public l'ignore souvent. Ce plan des prix unifiés est tout à l'avantage particulièrement du petit consommateur que la loi essaye manifestement de protéger. On a reconnu que les chemins de fer ne devaient pas favoriser le gros expéditeur plus que le petit; ils payent tous deux indifféremment le même prix. Rien n'est plus juste.

Mais comment la concurrence pourra-t-elle atteindre le fabricant?

Supposons qu'un fabricant fasse annoncer par la voie de la réclame, un article au prix de 10 centins. Ce prix est connu rapidement de tout le monde; inutile de dire qu'il comprend la commission réservée à l'intermédiaire; ce qui fera sa force, ce sera sa qualité. Admettons qu'un autre fabricant apporte dans la construction ou la qualité de cet article une amélioration importante, qu'arrivera-t-il? Une des trois choses suivantes: 1° Le nécessité où se trouvera le premier fabricant d'augmenter sa qualité pour égaler son concurrent; 2° la diminution du prix qui donnera au petit commerce la perspective d'un plus gros bénéfice, et 3° enfin, si la marge des bénéfices du fabricant ne permet pas cette diminution, la suppression pure et simple de cet article. Si le faricant est amené à baisser son prix, ce nouveau tarif devra être encore adopté uniformément quelle qu'en soit la réduction et tout comme si c'était un prix normal. La concurrence aura rempli son rôle et le maintien des prix n'aura pas empêché cette diminution, il n'aura fait que la rendre uniforme. Imposer ses prix, cela veut dire fixer un certain prix sans qu'il soit permis de le dépasser ou de le diminuer. la concurrence jugera s'il doit être abaissé. Quelle que soit la règle établie au sujet des prix, elle ne saurait détruire la loi de l'offre et de la demande.

Les prix ainsi imposés s'offrent d'eux-mêmes au verdict de la concurrence, car il devient aisé à tout fabricant d'étudier la manière de faire mieux sans changer de prix. S'il fixe son prix convenablement, il peut donner de la bonne qualité et défendre à son débitant d'y apporter un changement, car

il se fait une renommée de son principe: "Un seul prix pour tous". Le but visé est d'amener le fabricant à donner le maximum de qualité pour le prix fixé.

## BIBLIOGRAPHIE

**Causeries publicitaires dédiées aux détaillants, par Octave-Jacques Gérin. Petit in-8° de 160 pages avec portrait de l'auteur hors texte.—Prix net: 3 francs.—Editions Polmoss.—Paris: 14, rue Humboldt; Bruxelles: 8, rue de la Tribune.**

*Modèle A.*

Voici un titre qui parle, un ouvrage qui renseigne, un auteur qui plaît.

Le titre parle, car il prcise de suite la nature du livre. Rien d'indigeste. Tout au contraire: de simples causerie sécrites sans prétention aucune, mais qui n'en sont pas moins empreintes d'un esprit vif, alerte, agréable, parfois satyriqu, mais toujours enthousiaste, prenant, convaincant.

L'ouvrage renseigne, car il contient des indications et des conseils d'autant plus précieux qu'ils émanent, non seulement d'un maître de la publicité, mais aussi d'un praticien qualifié, doublé d'un commerçant de race.

Ce ne sont pas de vagues théories que vous trouverez dans ce nouveau livre de M. O.-J. Gérin, mais bien des faits pratiques. L'auteur a voulu nous rendre familières, la rédaction et la confection de l'annonce, de l'affiche, du catalogue, des imprimés du détaillant, et il y a pleinement réussi. Il y a tout juste ajouté les grandes lignes qui doivent guider le choix des divers moyens, de manière à faire des campagnes fructueuses et économiques. C'est en somme le manuel de la publicité du détaillant que M. O.-J. Gérin nous donne aujourd'hui.

L'auteur plait, avons-nous dit. Il nous a suffi, en effet, de citer son nom pour évoquer les articles brillants, positifs et pleins d'intérêt qu'il a écrit dans la presse commerciale, articles qui, en dehors de sa personnalité, lui ont valu l'estime et la sympathie de tous.

*Modèle B.*

Dans ces causeries, M. O.-J. Gérin veut ignorer le ton professoral et scientifique de certains de ses travaux, pour redevenir le causeur au style alerte, agréable, enthousiaste, mais toujours positif, que l'on aime à lire dans nos revues commerciales modernes.

Au régal d'un ouvrage qui se lit d'un trait, s'ajoute celui de trouver à chaque page, des faits intéressants, des conseils pratiques, des enseignements utiles. Et l'on peut apprécier la valeur de ces conseils lorsque l'on sait qu'ils émanent du spécialiste de la publicité possédant le plus d'expérience en la matière, spécialiste doublé d'un commerçant moderne. Rien n'est affirmé qui n'ait été pratiqué, contrôlé, et par conséquent prouvé.

A côté des indications générales permettant de faire des campagnes fructueuses et économiques, vous trouverez dans ces Causeries tout ce qui peut permettre à un détaillant de rédiger et de confectionner les divers moyens de publicité qu'il emploie: annonce, affiche, catalogue, imprimés divers.

C'est donc sous un titre familier, et dans un style agréable, un parfait manuel de la publicité pour le détaillant, que M. O.-J. Gérin propose au public.

Et ce manuel se trouvera d'ici peu sur la table de tous ceux que la publicité intéresse.

## L'EPICIER ET LES OCCASIONS

Presque tous les épiciers ont leurs comptoirs spéciaux de provisions où ils servent les produits alimentaires prêts pour la consommation. Si la ménagère n'a pas le temps de faire cuire la viande fraîche de boucherie, elle peut acheter du jambon cuit, de la gelée de veau, du corned beef et toute une variété de viandes chez l'épicier le plus proche. Il suffit de les trancher, ces viandes, et l'épicier peut lui-même se charger de cette tâche.

Il y a aussi les différentes sortes de poissons en conserves — saumon, sardines, homard, maquereau — et qui peuvent être servis en une minute. La plupart des épiciers pourront en même temps vendre le poisson et le couteau servant à ouvrir les boîtes et cela à un prix modéré.

Pour aider au service de la table et créer de la variété, l'épicier recommandera des biscuits de différentes espèces. C'est aussi le moment d'offrir les céréales qui se passent de cuisson. Comme dessert, en plus des biscuits, les fruits frais, els que : ananas, bananes, oranges, tous très faciles de préparation et n'exigeant pas de cuisson. Les légumes frais : laitue, radis, tomates, etc, font aussi partie de la variété des aliments prêts à être consommés et, par conséquent, s'adaptent parfaitement aux repas préparés à la hâte.

Par la même occasion l'épicier peut réussir la vente de condiments et de sauces d'assaisonnement pour les viandes froides.

Ceci est pour démontrer que l'épicier actif et débrouillard peut toujours démontrer à la ménagère qu'elle trouvera chez lui, à son comptoir aux provisions, tout ce qu'il fait pour composer en quelques minutes un repas très appétissant.

## RITCHIE & RAMSAY, LIMITED

Il nous fait plaisir d'annoncer au commerce que la maison Ritchie & Hamsay, Limited, vient d'ouvrir à Montréal une succursale et des bureaux dans l'édifice Unity, angle des rues Lagauchetière et St-Alexandre, et qu'elle est maintenant en mesure de livrer promptement les commandes qui lui seront adressées en hâte.

La compagnie tiendra un approvisionnement complet de ses marques bien connues de Papier Couché, telles que Red Seal, Luxacoted Porcelain, Tints, Suède Finish, Coated Litho, Bristols, Enamelled Blotter, etc., étant assurée que la haute réputation acquise à ses produits lui ouvrira un marché qui recherche avant tout la qualité et les articles dignes de confiance.

Ritchie & Ramsay furent les pionniers de la fabrication du papier couché au Canada, et ils ont acquis, en même temps que d'excellentes relations commerciales, la connaissance des besoins des imprimeurs par tout le pays.

Leur devise est "qualité" et partout où se trouvent leurs produits on sent quelque chose de fiable, digne de confiance, ces qualités qui les ont rendus justement célèbres et ont provoqué chez les autres l'idée de les imiter sans pouvoir toutefois y réussir.

Nous ne doutons pas que leurs nombreux amis dans la province de Québec reconnaîtront la grande utilité de la nouvelle succursale et que celle-ci, étant à la portée de tous, sera comme une tentation à employer en plus grande quantité le papier de haute qualité.

La compagnie ne fabrique pas de papier de qualité médiocre, mais il en coûte bien peu en plus d'utiliser le meilleur. D'ailleurs, l'expérience démontre que la meilleure qualité est toujours meilleur marché à la longue.

Souvenez-vous de cela quand viendra le temps de confectionner votre prochain catalogue et vous vous assurerez entière satisfaction.

## SURVEILLEZ BIEN VOTRE COMMERCE

Les autorités en matière commerciale apportent de nombreuses raisons aux faillites enregistrées chaque année par les agences mercantiles. Le fort pourcentage des entreprises qui ne réussissent pas indique qu'il existe des causes puissantes à l'encontre des efforts, et tous les hommes d'affaires ont intérêt à connaître ces causes. Certaines d'entre elles viennent de l'extérieur et sont par conséquent incontrôlables par le marchand ; mais les autres sont absolument internes et, dans chaque cas, elles tombent sous le contrôle immédiat du commerçant.

Parmi ces causes internes signalées par les agences mercantiles au sujet des trop nombreuses faillites, on trouve d'abord l'insuffisance de capital et le manque d'habileté de la part du marchand. Ces deux causes sont apparemment identiques, car un marchand qui engage trop peu de capital dans un commerce, ou qui lance une entreprise d'une trop grande importance pour le capital disponible, celui-là manque totalement de l'habileté requise pour mener une affaire au succès. Le manque d'habileté est certainement la principale cause interne de l'insuccès en affaires et c'est le devoir du marchand d'étudier son commerce et d'augmenter son habileté à le conduire autant que faire se peut, afin d'éviter la faillite.

Pour bien connaître ses affaires, un marchand doit en analyser tous les plus infimes détails matériels et de fonctionnement en même temps que leurs rapports les uns avec les autres. Dans cette étude des détails matériels, il doit d'abord considérer son personnel et son capital. Chacun de ces deux services ou divisions peut être analysé par subdivision, selon l'étendue et le caractère du commerce, mais le capital d'un commerce ordinaire consiste généralement dans le stock de marchandises à vendre, l'équipement et les accessoires nécessaires à la conduite des affaires, de l'argent en caisse et des obligations recevables. Dans l'analyse des détails du fonctionnement des affaires, le marchand devra considérer les opérations essentielles qui consistent dans l'achat, les sources de provenance, l'emmagasinage, l'assurance, les débours, la publicité, la vente, la livraison, la perception. les opérations de banque, la comptabilité et la correspondance.

Un marchand ne peut jamais trop bien connaître ses affaires et, afin de les connaître parfaitement, il doit en étudier les détails essentiels. Pour atteindre le succès, il doit voir à ce que tous ces détails soient coordonnés.

## LA COURTOISIE AU TELEPHONE

L'importance de la courtoisie au téléphone n'échappe à personne.

Le téléphone est une des grandes nécessités du commerce moderne. Personne ne voudrait l'abolir, car on ne saurait pas s'en passer même si on le désirait. Mais l'usage du téléphone exige une certaine somme de patience. Il faut se bien faire à l'idée que la personne qui est à l'autre bout du fil a quelque chose à dire qui en vaut la peine.

Dans les grandes agences centrales de téléphone on est très soigneux sur le choix des demoiselles de téléphone quant à leur timbre de voix.

Une jeune fille peut être très intelligente, mais si elle est douée d'une voix criarde, on la considère comme incompétente au service du téléphone. C'est tout un art que de pouvoir parler et articuler d'une voix plaisante et intelligible. Un bon parler n'est pas autant le résultat de l'entrainement que celui de la réflexion. La personne qui pense bien des autres et d'elle-même sait se faire une voix qui rassure. Les personnes nerveuses, irritables, affairées, fatiguées, confessent leur impatience par le ton de leur voix. Toute personne se servant du téléphone, fut-elle patron ou employé, aristocrate ou plébéien, doit savoir être courtoise au téléphone. Elle ne doit parler ni trop bas ni sur un ton trop élevé, mais doit faire en sorte de glisser comme un sourire dans sa voix, et non des pleurs, ni le doute, ni la colère.

En répondant à un appel, beaucoup de gens croient ne rien avoir de mieux à faire que de crier : "Qui est-ce ?" ; et s'ils ne reçoivent pas de réponse immédiate, diront : "Enfin, qui êtes-vous ?" et "Que voulez-vous ?" Tout cela est inutile, absurde et inopportun.

La personne qui répond à un appel doit d'abord se nommer ou annoncer la nom de la maison pour le compte de laquelle elle est au téléphone.

Si vous êtes vendeur de profession, la première chose que vous faites en entrant dans un magasin n'est pas de crier : "Qu'est-ce que c'est?" ou "Qui êtes-vous?"

Si vous vous adressez à une personne que vous n'avez jamais vue, vous ne lui demandez pas de vous révéler son identité avant de vous être fait connaître. Vous offrez votre carte et vous dites : "Je suis le gouverneur de Cochinchine." Vous mettez une sourdine à votre voix et vous efforcez de la rendre agréable.

Ainsi, lorsque l'on appelle ou que l'on répond au téléphone, on doit dire : "C'est M. Un Tel qui vous parle." Prenez une bonne contenance et votre voix s'en fera l'écho.

Vous avez sans doute remarqué que, sur les chemins de fer, la plupart des employés ont une voix agréable pour vous annoncer les stations et n'ont pas du tout l'air de crier des sottises à des ennemis.

Ce sont des voix d'hommes bien nourris, qui dorment leurs huit heures de sommeil, qui pensent bien d'eux-mêmes et des autres, sont fiers de leur situation et fiers de la compagnie qui les emploie.

C'est pourquoi ils sont toujours en bons termes avec leurs collègues et avec le public.

## NE REMETTEZ JAMAIS AU LENDEMAIN

Que le mot "demain" ne se place jamais entre vous et votre succès. S'il devient une barrière dans votre chemin, vous vous en servirez comme d'excuse pour n'avoir pas fait tout ce que vous auriez dû faire aujourd'hui. "Aujourd'hui," voilà la clef qui vous permettra de franchir cette barrière pour arriver au succès.

Dans la vie d'un homme, chaque jour apporte sa part de devoirs à accomplir, et l'homme de progrès est celui qui commence chaque matin une nouvelle journée et qui n'a pas à terminer des choses commencées ou laissés derrière lui la veille. Il voit à ce que chaque chose soit faite à son temps et ne laisse rien d'incomplet ; par conséquent il ne manque pas une occasion qui puisse lui procurer un avantage quelconque. Il ne renvoie jamais les affaires à plus tard, ne perdant pas de vue que le temps a de la valeur, mais il ajoute toujours quelque chose à son programme de la journée.

Il est beaucoup plus facile de tout mettre de côté et de faire des projets immenses pour le lendemain. Il est si facile de se convaincre qu'on aura plus tard beaucoup de temps pour faire ces choses.

Demain ! Quelles merveilleuses occasions ne nous réserve-t-il pas ? Pourquoi s'inquiéter aujourd'hui ? Mais demain ne vient jamais. C'est un mirage, une illusion qui entraine l'homme inexpérimenté à des habitudes qui conduisent à la faillite, à la ruine. Aujourd'hui, c'est le lendemain sur lequel vous comptiez tant hier.

Faites aujourd'hui ce que vous devez faire aujourd'hui !

## COMPAGNIES INCORPOREES.

Des lettres-patentes ont été émises par le Lieutenant-Gouverneur de Québec, incorporant:

La "Roxton Concrete, Limited," pour manufacturer la terre et le ciment et fabriquer tous objets dans lesquels la terre ou le ciment entre en tout ou en partie; établir des usines, manufactures, fabriques et exercer l'industrie d'usiniers, manufacturiers et fabricants en tous genres et de tous objets; exploiter le bois comme industriels, marchands de bois, commerçants ou de toute autre manière; faire le commerce d'immeubles, etc. Capital-actions, $45,000, à Roxton Falls, district de Bedford.

La "Canadian Railway Club, Limited," pour acquérir et maintenir une maison de club dans la cité de Montréal, pour les fins d'amusement et de récréation; former une association ou club pour les fins de récréation, instruction et amusement; acquérir et détenir les propriétés immobilières qui peuvent être nécessaires pour ses fins et les vendre, louer et hypothéquer; emprunter de l'argent et émettre des obligations pour garantir toutes sommes ainsi empruntées. Capital-actions, $10,000, à Montréal.

La "Prince Hotel Company, Limited," pour faire en général et dans toutes ses branches les affaires de teneurs d'hôtels et de restaurants et toutes autres affaires qui peuvent être faites en rapport avec iceux, estrades pour nettoyage de chaussures, boutiques de barbier, salles de billard et de pool, dépôts de journaux et de publications périodiques et magasins de cigares et de tabac.

Capital-actions, $20,000, à Montréal.

"La Compagnie Immobilière de Victoriaville", pour acheter, acquérir, posséder, vendre ou autrement disposer de tout immeuble quelconque et à quelques titres que ce soit; faire le commerce général; établir, ériger, construire et exploiter des fonderies et toutes industries et commerce que la compagnie jugera convenable. Capital-actions, $19,000, à Victoriaville.

"Le Parc Rolland, Limitée," pour acheter partie de la terre No 12, Sault-au-Récollet, connue sous le nom de "Nice", assumer les dettes et obligations des propriétaires actuels et donner en paiement des parts de la compagnie; agir comme courtiers d'immeubles, courtiers d'assurances et transiger toutes les affaires du ressort des courtiers d'immeubles ou d'assurances. Capital-actions, $49,000, à Montréal.

"The Dorval Investment Company, Limited," pour acquérir par achat, bail, échange ou autrement des terrains, bâtisses ou tous intérêts en iceux et tous les droits sur ou ayant rapport aux dits terrains et les mettre à profit selon qu'il sera jugé à propos et en particulier par subdivisions, préparant des sites pour bâtir, etc. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"The Emblem Millinery, Limited," pour manufacturer, acheter, vendre et faire le commerce de toutes sortes de fleurs, plumes, parures artificielles, naturelles et préparées spécialement, etc. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

La "Bordeaux Realties Limited", pour acffuérir, posséder, détenir, louer, vendre des terrains, propriétés et bâtisses de toute nature et sorte et en disposr. Acheter, vendre, acquérir et détenir autrement des hypothèques, débentures et obligations, droits et baux de locataires sur ou grantis sur immeubles, terrains, propriétés ou bâtisses, et agir comme agents pour la vente, l'achat, acquisition ou disposition de n'importe lequel des susdits objets, construire et ériger des bâtisses, tracer des rues, boulevards, parcs et terrains de récréations, etc. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

La "Scierie Mont-Laurier Limitée", pour acheter, vendre, manufacturer le bois et faire généralement tout ce qui concerne le commerce de bois. Capital-actions, $49,000, à Mont-Laurier, comté de Labelle.

"The Anglo-Canadian Abattoir and Cold Storage Co., Ltd.", pour acquérir, donner à bail, détenir, louer, ériger, établir et administrer des quais, abattoirs et bâtisses pour l'emballage, engrais, boucherie et préparation des viandes, et la mise en canistres d'icelles; manufacturer, acheter, vendre et faire le commerce de viandes en canistres et de légumes de toutes sortes, engrais, graisse, suif, huile, peaux, suirs, laine, savon, colle, peinture vernis, poudres pour laver, préparations, médecines et liniments, couvertures, selles, harnais, clous, fers à chevaux, etc. Capital-actions, $149,000, à Québec.

"La Cie Immobilière de la Cité de Hull, Limitée", pour faire des transactions immobilières en général, soit comme principaux ou comme agents, et acquérir par achat, échange ou autrement, des terres et lots de terre, les diviser, subdiviser et acquérir par achat, échange ou autrement, et louer, construire, bâtir, améliorer et réparer des maisons, magasins, moulins et autres bâtisses, et généralement toutes sortes de propriétés mobilières et immobilières, droits et privilèges, et les payer en argent, parts, débentures ou autrement, et les vendre, louer ou en disposer de quelque façon que ce soit. Capital-actions, $140,000, à Hull.

"L'Information Immobilière Limitée", pour acquérir par achat, échange, louer par tout autre titre légal, et posséder, détenir, démolir, embellir, exploiter, louer, vendre, échanger ou autrement, céder des immeubles, limites à bois, licences pour bois, pouvoirs d'eau et autres propriétés mobilières et immobilières de toute sorte et description, et faire les affaires d'immeubles et d'agents financiers, et agir comme agents pour les fins de vents, bail, conduite et administration de propriétés immobilières et charger des commissions pour lesdits services. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

"The Argus Fire Alarm Company Limited", pour acquérir, au moyen de parts acquittées dans la Compagnie projetée, divers brevets d'invention, savoir: le brevet canadien portant le No 132,302 et laté du 11 avril 1911, le brevet canadien portant le No 146,204 et daté du 25 février 1913, et le brevet américain portant le No 1,031,336 et daté du 2 juillet 1912, ainsi que tous les droits conférés par lesdits brevets d'inventions à qui que ce soit, etc. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

## JOHN DEWAR & SONS

### Des améliorations à la distillerie de Perth

La maison John Dewar & Sons vient d'inaugurer, à Perth, Ecosse, des entrepôts que l'on considère comme le dernier mot de la science au point de vue de l'agencement. Ils sont réunis aux anciens par une passerelle en béton et ils forment aujourd'hui les plus grandes entreprises privées d'Ecosse. Ils sont chauffés par la vapeur à haute pression, et éclairés partout à l'électricité. La ventilation est parfaite. La superficie totale du plancher, qui est de trois acres, pourra tenir plus de 1,000,000 de gallons de whisky. On a installé une machination unique pour remplir les cuves. Un tuyau en cuivre, qui traverse l'édifice dans toute sa longueur, communique avec les cuves par une série de valves. Par ce nouveau système on arrive à remplir simultanément deux cuves dont l'une contient 15,000 gallons et cela dans un temps beaucoup moins long qu'avec l'ancienne méthode.

Des voies ferrées passent dans les deux sens de chaque côté de l'édifice.

En somme, le tout forme une construction majestueuse de six étages, intimement reliée aux bureaux et aux autres entrepôts.

## NOUVELLES CHARTES.

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec:

"Wm. H. Dunn, Limited," pour faire des affaires comme agent ou représentant de corporations, firmes et individus, établir des magasins, entrepôts, etc. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"La Compagnie d'Administration et de Construction Générale, Limitée," pour acquérir par achat, bail, échange ou autrement des terrains, bâtisses ou tout intérêt s'y rattachant, et les faire valoir selon qu'il sera jugé à propos et en particulier par la subdivision de lots à bâtir, par la construction et la réparation des maisons d'habitation, fabriques, manufactures, garages et bâtisses de toutes sortes; développer la propriété immobilière de la compagnie par le drainage ou autres améliorations, par la division de cette propriété en rues, carrés ou autrement, conformément aux règlements provinciaux et municipaux à ce sujet et en affectant une partie de la propriété de la compagnie pour des parcs, carrés, rues et autres endroits publics; agir comme agent d'immeubles, d'assurances et de finances; gérer, administrer des propriétés, négocier et placer des emprunts et charger, accepter et percevoir une rémunération pour ces services; acquérir par achat, bail ou autrement des cours d'eau ou forces hydrauliques ou tous droits à ces forces, accorder des baux ou des droits les concernant, et vendre et distribuer l'eau pour la force ou autrement, selon que la chose sera nécessaire pour les fins de la compagnie, etc. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du Secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec :

"Denault Grain and Provision Company, Ltd," pour vendre, acheter, manufacturer, importer ou exporter et faire des affaires soit comme principal soit comme agent pour l'importation et l'exportation, de toutes sortes de marchandises et en particulier d'épiceries en gros et en détail. Capital-actions, $150,000, à Sherbrooke, P. Q.

"The Mexican Tin Corporation, Limited", pour acquérir des terres, des mines, des droits sur les mines, dépôts d'étain et autres minerais, etc. Capital-actions, $1,000,000, à Montréal.

"The Quality Press, Ltd," pour faire des affaires comme libraires, éditeurs, imprimeurs, relieurs etc. Capital-actions, $50,000 à Montréal.

"Metropolis Apartments Company Limited," pour construire, échanger etc., des immeubles, développer, exploiter des propriétés. Capital-actions, $250,000, à Montréal.

"The International Braid Company of Canada, Ltd," pour manufacturer, acheter, vendre, des articles de nouveautés. Capital-actions $50,000, à Montréal.

"Willow River Fort George Syndicate Limited," pour acquérir par achat, location ou autrement et posséder des immeubles, construire des maisons de rapport et autres. Capital-actions, $150,000, à Montréal.

"Metals Extraction, Limited," pour faire des achats comme acheteurs, vendeurs et spéculateurs de minerais, manufacturer, acheter, vendre des produits chimiqus. Capital-actions, $100,000 à Montréal.

"Vosberg's Limited" pour faire toutes sortes d'affaires comme tailleurs en gros et en détail, manufacturiers de draps, importateurs etc. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"American Flexible Bolt Company, of Canada, Ltd," pour faire des affaires comme marchands généraux importateurs, exportateurs, manufacturiers et marchands de marchandises de tout genre. Capital-actions, $75,000, à Montréal.

"Girard et Godin, Limitée," pour faire des affaires comme manufacturiers de voitures, d'automobiles, etc. Capital-actions $10,000, à Trois-Rivières.

"The Canadian Gurney Elevator Company Limited," pour manufacturer, acheter, vendre, installer, exploiter toutes sortes d'élévateurs et de fourniture d'élévateurs. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

"F. Galibert, Limited," pour manufacturer des chaussures de tout genre, en acheter, vendre, exploiter et importer. Capital-actions, $350,000, à Montréal.

"Home Alliance Realty and Investment Company, Limited," pour acheter, louer ou acquérir autrement, de tenir et trafiquer sur des terres, maisons etc. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

## LES PETITES CHOSES QUI AFFECTENT LA VENTE

Lorsqu'une ménagère a lu quelque chose dans un journal, puis dans un autre, elle finit par prendre cette chose comme un fait accompli. Une autre personne verra la même chose dans un magazine, puis dans un journal. L'article produira chez elle une certaine impression et, finalement, elle voudra essayer de l'article annoncé. Voici donc un prétexte rationnel pour ne pas changer vos entêtes de lettres. Vous avez habitué le public à les voir, elles disent quelque chose, et vous perdriez l'effet des répétitions accumulées en les changeant. C'est par ce moyen que vous avez créé, et établi la confiance, et c'est pour vous un actif précieux.

Et, à propos, disons un mot de l'annonce dans les journaux. Supposons que vous teniez une spécialité. Il ne convient pas de lui consacrer des pages entières, mais juste un paragraphe, tout comme si vous veniez d'y penser et que vous en parliez incidemment. Ce qu'il faut, c'est dire exactement ce que vous voulez dire. Le public ne résiste pas à cela ; mais si vous lui faites lire toute une conférence sur un sujet il protestera et ne lira pas.

Si vous promettez des marchandises pour midi, remuez ciel et terre s'il le faut, mais livrez-les à temps.

Ne faites pas de sermon sur l'article que vous avez l'intention de mettre en évidence. Contentez-vous d'une formule appropriée, tenez-la devant le public, répétez-la autant de fois que vous le croyez utile et cette pensée produira l'effet voulu.

Si vous avez des employés, forcez-les à abandonner la formule "Pas autre chose?" et à la remplacer par "Désirez-vous autre chose?" en manière d'interrogation. Si vous voulez aller de l'avant, habituez vos vendeurs à choisir chaque jour un article des rayons, qu'ils puissent offrir particulièrement à la clientèle, quelque chose de déterminé qui puisse convenir à ce que le client a déjà acheté. Faites-lui bien comprendre que tout n'est pas fini, parce qu'ils ont fait une vente d'occasion, mais qu'ils doivent profiter de cette même occasion pour faire une autre vente au même client.

Habituez vos vendeurs à offrir la marchandise d'une manière courtoise et vous verrez votre chiffre d'affaires s'augmenter dans une belle proportion chaque année.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION

Il n'y a pas eu de changement important dans les prix durant les derniers jours.

Lundi les prix des sucres raffinés se sont élevés de 10c par cent livres. Les affaires sont généralement plus actives que la semaine dernière, parce que c'est la première semaine du mois ; mais on n'entrevoit pas de regain d'activité bien prononcé avant une quinzaine de jours. A partir de la fin du mois jusqu'au jour de l'An, l'activité va s'accroître de semaine en semaine. LeLs perceptions et recouvrements donnent des résultats satisfaisants.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac les 100 lbs. | 4.40 |
| Extra granulé, ball 5 x 20, 100 lbs. | 4.50 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.80 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 5.00 |
| Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs. | 5.20 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 4.05 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 4.00 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.60 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.80 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.45 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.15 |
| **Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs.** les 100 lbs. | 5.25 |
| **Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs.** les 100 lbs. | 5.45 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.50 |
| 2ème qualité, le quart | 26.50 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| Saindoux pur, en tinette | 0.15 |
| Saindoux pur, en seau | 3.10 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16¼ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16⅜ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16½ |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boite de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roscs, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.70 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.70 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.70 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.10 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.45 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.10 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05¼ | 0.06 |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.06 | 0.07 |
| Tapioca flake " | 0.07½ | 0.08 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

**Poisson salé.**

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ | 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

Il s'est fait quelques affaires en thés verts de Chine et de Ceylan, mais en général le marché est tranquille.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.15 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.09 | 0.10 |
| Cannelle, moulue | " | 0.20 | 0.24 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.26 | 0.33 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.24 | 0.32 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.22 | 0.23 |
| Gingembre moulu | " | 0.20 | 0.30 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.04 | 0.05 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.90 |
| Mixed spices moulues | " | 0.18 | 0.22 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.23 | 0.27 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.16 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.21 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

**Légumes secs.**

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | | 0.00 | 3.10 |
| Orge mondé (pot), baril | | 0.00 | 6.30 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | | 0.07 | 0.07½ |
| Orge mondé (pearl), sac | | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes | minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 | lb. | 0.05 | 0.05½ |
| Pois cassés, le sac | | 0.04 | 0.04½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, | le sac | 0.00 | 2.25 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

**Riz importés:**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité | lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | | 0.00 | 4.25 |

**Riz décortiqués au Canada:**

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boites, | | | |
| 3 couronnes | lb. | 0.09⅜ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12½ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |

**Raisins de Corinthe.** **Lb.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Corinthe Filiatras, en vrac | | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | | 0.07¼ | 0.08½ |

**Raisins de Malaga.** **Lb.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |

**Raisins Sultana.** **Lb.**

| | | |
|---|---|---|
| En vrac | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | manquent | |

**Raisins de Valence.** **Lb.**

| | | |
|---|---|---|
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| **Raisins de Californie.** | | **Lb.** |
| Epepinés, paq. 1 lb., fancy | 0.00 | 0.08 |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | 0.00 | 0.07½ |
| **Noix et Amandes.** | | **Lb.** |
| Amandes Tarragone | 0.15½ | 0.17½ |
| Amandes Valence écalées | 0.37½ | 0.39 |
| Avelines | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | 0.14 | 0.15 |
| Noix de Bordeaux écalées | 0.29 | 0.30 |
| Noix du Bresil | 0.20 | 0.21 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | 0.18 | 0.19 |
| Noix Pécan cassées | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | 0.00 | 0.08½ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | 0.00 | 0.09½ |
| Peanuts non rôties, Coon | 0.00 | 0.07 |
| Peanuts rôties, Coon | 0.08¾ | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | 0.10¼ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | 0.11¼ | 0.11½ |
| Pruneaux 30/40 | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | **Lb.** |
| Abricots, boîte 25 lbs. | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boîte 25 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| Poires, boîte 25 lbs. | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | **Lb.** |
| Citron | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes), | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can., | 2 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, | gal. | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, boite | | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, btes | | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.25 |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Epinards imp | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau, | 5 gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins. | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins. | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins. | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.80 | 0.82½ |
| Pois Can. Early June | | 0.82½ | 0.85 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.27½ |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. | | 0.00 | 1.00 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrees | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., doz. | | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, gall. | | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, ½ boite | | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.90 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.45 |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges sans noyau, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 2.12½ | 2.15 |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés, | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp | " | 1.40 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.35 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.45 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., 1 lb. | " | 6.10 | 6.20 |
| Homards, bte plate, ½ lb | " | 3.05 | 3.10 |
| Homards, bte plate, 1 lb. | " | 6.40 | 6.50 |
| Huîtres (solid meat), 5 oz. | doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huîtres (solid meat), 10 oz., | doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huîtres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huîtres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, fin 1 lb., la doz | | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb | (manque) | |
| Royans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, cse | | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, ½ | | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs. | | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | doz. | 1.50 | 1.52½ |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, 1 lb. | doz. | 2.65 | 2.67½ |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | doz. | (manque) | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

## HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01¾ |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 |
| Arcanson, lb. | 0.03⅜ | 0.04½ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 |
| Bois de campêche, pqt de ½ lb. | | 0.03½ |
| 100 lbs. | | 0.65 |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | |
| boites de 12 lbs. | " | 0.00 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 |
| Gélatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 0.16 |
| Houblon pressé, | lb | (manque) |
| Lessive commune | doz. | 0.35 |
| Lessive commune | grosse | 3.75 |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02⅝ 0.04 |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., | " | 0.01½ 0.03 |
| Soda à pâte, 112 lbs | | 0.00 2.00 |
| Soda à laver: | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 0.80 |
| Soude caustique en mor. | lb. | 0.00 0.02½ |
| Soufre en bâtons, brls 336 | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| lbs. | lb. | 0.01¾ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06¼ | 0.07 |

### BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.: | | | |
| 6 à la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

### PLATS EN BOIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

### CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

### BALAIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| A longs manches | 0.00 | 2.65 |
| Avec manches ordinaires | | La doz. |
| 2 cordes | | 2.20 |
| 3 cordes | | 2.40 |
| 4 cordes | | 2.60 |
| 5 cordes | | 3.25 |

Le papier manille, 13 x 17, est coté 20c.

### EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

| | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |

Epingles à ressort:

| | |
|---|---|
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

### PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

### MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

### SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

### GRAISSE A ROUES

On cote:

| | | |
|---|---|---|
| Graisse Impérial, en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.60 |

Graisse au mica.

| | | |
|---|---|---|
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) doz. | | 2.25 |

### HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:

| | | |
|---|---|---|
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

### HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz. |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 6.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.65 |

### HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 à $2.00.

Bouteilles carrées de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

### HUILE DE COTON

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.15 | 1.30 |

### HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c a 10c.

### VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"

| | | |
|---|---|---|
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

### BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 corde | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop), doz. | | 1.20 |

### HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

### GRAINS ET FARINES

#### Marché de Chicago

Les achats de blé d'Inde ont été considérables, ces jours-ci. Le prix du blé-d'Inde s'est élevé jusqu'à 71½c ; le prix s'abaissa ensuite tant pour le maïs que pour le blé ordinaire.

#### Marché de Montréal
#### Grains

Il continue à y avoir une demande soutenue, pour l'avoine, de la part des acheteurs étrangers et comme les prix offerts dans certains cas étaient satisfaisants il s'est transigé quelques affaires pour les expéditions d'août-septembre, mais il n'y a pas de demande pour le blé du Manitoba. Il y a une bonne demande des acheteurs locaux et étrangers pour l'avoine, ces jours derniers, mais comme les vendeurs étaient trop exigeants il n'y a eu qu'un montant assez restreint d'affaires. Le No. 2 de l'Ouest Canadien, en lots de wagon, était coté de 41c à 41½c ; le No. 1 extra pour fourrage, de 40½c à 41c et le No. 1 pour fourrage, de 39½c à 40c par boisseau, ex-magasin.

Nous cotons :

| | | |
|---|---|---|
| Avoine C.W. No 2 | 0.41 | 0.41½ |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Fd | 0.40½ | 0.41 |
| Avoine C.W. No 3 | 0.00 | 0.40 |
| Avoine Qué. et Ont. No 2 | manque | |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | manque | |
| Avoine Qué. et Ont. No 4 | manque | |
| Sarrasin (48 lbs.) | 0.54½ | 0.55½ |
| Blé-d'Inde séché au four | 0.00 | 0.72 |
| Blé-d'Inde jaune No 3 | 0.00 | 0.69 |
| (Blé-d'Inde nouveau.) | | |
| Orge moulée | 0.55 | 0.56 |

#### Marché de Montréal
#### Farines

Marché de Montréal
Farines

Il n'y a pas eu de changement dans la condition du marché local de la farine ; le ton est soutenu, la demande est assez forte de la part des acheteurs locaux et étrangers ; des ventes de 1ères patentes se sont conclues à $5.60 ; les 2èmes se sont vendues à $5.10 le baril, en sacs.

LLe ton du marché pour la farine de blé d'hiver est ferme, mais la demande est calme ; les patentes de choix sont cotées à $5.50 ; les straigt rollers à $5.10 par barils, en baril. Le commerce d'exportation est calme.

**Issues de blé et avoine roulée.**

Le ton est ferme en général au marché des issues de blé en raison de la continuation de la bonne demande de toutes parts et de la quantité limitée des offres. Le son se vend à $19, les shorts à $21, les middlings à $24 latonne, y compris les sacs. La demande pour les moulées pur grain est assez bonne, de $30 à $32, et pour les moulées mélangées, de $26 à $28 par tonne.

Il n'y a pas eu de changement pour l'avoine roulée; les affaires sont peu actives et les prix soutenus à $4.45 par baril, en barils, et à $2.10 le sac.

La demande pour la farine de maïs est limitée à $3.50 par baril, en baril, et à $1.65 le sac.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| **Patentes du printemps:** | | |
| Roya Household | 2 sacs | 5.60 |
| **Conserves de fruits** | | |

Bonne demande.

| Par doz., groupe No 1 | | No 2 |
|---|---|---|
| Ananas coupés en dés, | | |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 |
| **Fortes à Boulanger:** | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 |
| **Patentes d'Hiver:** | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 |
| A do | 2 sacs | 5.30 |
| Farine de ble-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | 4.50 |
| **Farine d'avoine:** | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | 2.32 |
| Avoine roulée, baril | | 4.90 |
| **Issues de blé:** | | |
| Son Man., au char, tonne | | 19.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | 21.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | 27.00 | 28.00 |
| Moulée pure, au char | 32.00 | 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | 30.00 | 31.00 |

### FOIN PRESSE ET FOURRAGE

#### Marché de Montréal
#### Foin pressé et fourrage

Le ton est ferme et on prévoit une hausse prochaine. Affaires assez actives au marché local; lots de chars No 1 $14.50 à $15.00, très bon No 2 $13.50 à $14.00, foin No 2 $12.50 à $13.00 la tonne hors voie.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Foin No 1, pour livraison immédiate | $13.00 | $13.50 |
| Très bon, No 2 | 12.00 | 12.50 |
| No 2 | 10.00 | 10.50 |

la tonne, en lots de wagon ex-voie.
Marché facile sur place.

## BEURRE
### Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 25 juillet 1913:

La situation générale ne s'est pas modifiée. Les approvisionnements continuent à être très considérables. Les importations durant les sept dernières semaines s'élèvent au total de 645,102 quintaux au lieu de 558,522 quintaux pendant la période correspondante de l'an dernier, ce qui indique une augmentation de 86,580 quintaux en 7 semaines, ou 15½ pour cent. Ceci ajouté au temps humide et frais de ce côté-ci de l'océan, temps qui est très favorable aux pâturages, est cause de l'accumulation des beurres, surtout de ceux de seconde qualité.

**Australien.** — C'est pratiquement terminé pour la saison. Les petits paquets qu'on vend sont à peine suffisants pour établir des cotes.

Arrivages des colonies cette semaine: Par le vapeur "Marmora". 350 boîtes d'Australien; par le vapeur "Dorset", 1,500 boîtes d'Australien.

**Danois.** — Le marché est inchangé. Ce genre de beurre se maintient à son prix avec une fermeté extraordinaire.

**Français.** — La production continue à être forte; les expéditeurs ont besoin de plus de commandes; il y a une accumulation de beurres de qualités inférieures.

**Irlandais.** — Les prix sont plus bas et on remarque plus de pression pour vendre les qualités secondaires.

**Sibérien.** — Le total des importations s'accroît — environ 26,000 tonneaux sont arrivés à Londres cette semaine et on attend 30,000 autres tonneaux la semaine prochaine.

Cette quantité est trop forte pour le marché actuellement et un surplus considérable est mis dans les entrepôts frigorifiques chaque semaine.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Danois:— | | | |
| 1er Choix | | 120/0 | 122/0 |
| Sibérien:— | | | |
| 1er Choix | | 96/0 | 100/0 |
| Bon à choix | | 92/0 | 94/0 |
| Confiserie | | 88/0 | 90/0 |
| Français:— | | | |
| 1er Choix | | 110/0 | 114/0 |
| Bon à choix | | 96/0 | 102/0 |
| Confiserie | | 86/0 | 90/0 |
| Irlandais:— | | | |
| Crèmerie, salé | 106/0 | 108/0 | 110/0 |
| Crèmerie, sans sel | 108/0 | 110/0 | 112/0 |
| Manufacture | | 93/0 | 100/0 |
| Victorien:— | | | |
| 1er Choix, salé | | 104/0 | 106/0 |
| Choix, salé | | 98/0 | 102/0 |
| Bon, salé | | 94/0 | 96/0 |
| 1er Choix, sans sel | | 106/0 | 108/0 |
| Bon à choix, sans sel | | 100/0 | 104/0 |
| Nouvelles Galles du Sud:— | | | |
| 1er Choix, salé | | 104/0 | 106/0 |
| Choix, salé | | 98/0 | 100/0 |
| Bon, salé | | 94/0 | 96/0 |
| 1er Choix, sans sel | | 106/0 | 108/0 |
| Choix, sans sel | | 98/0 | 102/0 |
| Queensland:— | | | |
| 1er Choix, salé | | 102/0 | 104/0 |
| Choix, salé | | 98/0 | 100/0 |
| Bon, salé | | 94/0 | 96/0 |
| 1er Choix, sans sel | | 104/0 | 106/0 |
| Choix, sans sel | | 96/0 | 100/0 |
| Nouvelle-Zélande | | | Liquidé |

## HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.

Vente tenue à Trois-Pistoles, le mardi 4 août 1913: — 800 boîtes de beurre vendues à A. A. Ayer & Co., à raison de 23¼ cents la livre.

## FROMAGE.
### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| 1er Choix de l'Ouest, coloré | 13¼c à 13⅜c |
| Choix de l'Ouest, blanc | 13⅛c à 13¼c |
| 1er Choix de l'Est, coloré | 13c à 13-1/16c |
| 1er Choix de l'Est, blanc | 12¾c à 12⅞c |
| Bonne qualité | 12½c à 12⅝c |

### Prix vendants aux épiciers

| | |
|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | 17c |
| au morceau | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c à 28c |
| Fromage Oka | 23c |

## FROMAGE
### Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 25 juillet 1913:

Le marché a été soutenu et calme pendant la semaine. Les acheteurs n'achètent que juste pour leurs besoins quotidiens et ont peur des prix actuels, mais le ton est en général ferme.

On cote:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er Choix, blanc | 64/0 | 65/0 |
| Coloré | | 65/0 |
| Choix, blanc et coloré | 63/0 | 64/0 |
| Nouvelle-Zélande:— | | |
| Blanc | 66/0 | 67/0 |
| Coloré | 65/0 | 66/0 |

## LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de fromage du 31 juillet 1913, au Board of Trade, par M. Aug. Trudel, gérant.

**Blanc.**

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 479 Boîtes | No 1 | G. D. Warrington | 12-11/16c |
| 900 Boîtes | No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 12-9/16c |
| 613 Boîtes | No 3 | Jones Grant Lunham | 12-7/16c |

**Coloré.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| 359 Boîtes | No 3 | A. W. Grant | 12-11/16c |

Rapport de la vente de fromage du 1er août 1913:

**Blanc.**

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 598 Boîtes | No 1 | Hodgson Bros. & Rowson | 12-11/16c |
| 416 Boîtes | No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 12⅝c |
| 694 Boîtes | No 3 | Jones Grant Lunham | 12½c |

**Coloré.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| 55 Boîtes | No 2 | G. D. Warrington | 12-11/16c |
| 389 Boîtes | No 3 | Geo. Hodge & Son, Ltd. | 12-7/16c |

Rapport de la vent de beurre du 1er août 1913:

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 454 Boites | No 1 | The Whyte Packing Co., Ltd. | 23½c |
| 226 Boites | No 2 | A. W. Grant. | 23c |
| 134 Boites | Pasteurisé | F. X. O. Trudel | 23⅝c |

## OEUFS

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| No 1 | 24c |
| No 2 | 20c à 21c |
| Strictement frais, choisis | 28c |
| Strictement frais, en boites en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines | 32c |

### Marché de Montréal

## BEURRE

| | |
|---|---|
| Crèmerie, 1er choix | 25c à 25½c |
| 2ème qualité | 24c à 24½c |
| Beurre de laiterie | 23c à 23½c |

## PEAUX VERTES

Très bonne demande.

| | |
|---|---|
| Boeuf inspecté | 13.50 |
| Veau | 19.00 |
| Agneau, chaque | 0.30 0.35 |

## LEGUMES

| | |
|---|---|
| Céleri, la douz. | 0.00 1.00 |
| Betteraves, la botte | 0.00 0.25 |
| Carottes, la botte | 0.00 0.25 |
| Oignons Egyptiens, crate | 0.00 2.50 |
| Navets, la botte | 0.00 0.25 |
| Panais, la poche | 0.00 1.00 |
| Patates nouvelles | 0.00 1.25 |
| Persil, la doz. | 0.25 0.30 |
| 0.20 0.40 Poireaux, la douz. | |
| Raifort, la lb. | 0.40 0.45 |
| Salade de Montréal, doz. | 0.00 0.20 |

## FRUITS VERTS

| | |
|---|---|
| Bananes, régime | 2.00 2.50 |
| Jumbo | 0.00 2.75 |
| Citrons Messine (300c) | 0.00 4.50 |
| Pommes, panier | 0.00 2.50 |
| Prunes | 0.00 2.00 |
| Poires | 0.00 3.00 |
| Pêches | 0.00 2.00 |
| Pêche, la boîte | 0.00 4.50 |
| Prunes, la boîte | 0.00 2.40 |
| Poires, la boîte | 0.00 3.50 |
| Prunes, le panier | 0.40 0.75 |
| Tomates, la boîte | 0.00 1.50 |

### Les fruits et légumes.

Renseignements fournis par MM. J. C. Houghton & Co., 1 Temple Court, Liverpool, juin 12, 1913.

Oranges, Valence. — La semaine que nous passons en revue ne comprend qu'une journée importante pour les ventes; les quantités offertes vendredi et lundi derniers ont été extrêmement faibles. Hier, cependant, il n'y avait pas moins de 17,480 caisses sur le marché, arrivées par le "Lugue" et le "Maria"; la condition des fruits était plutôt plus mauvaise qu'auparavant. Les prix étaient un peu plus élevés.

Naples. — Le premier chargement important s'est vendu hier et la demande a été considérable aux précédents prix.

Citrons, Sicile et Naples. — Une partie seulement de la cargaison du "Pontiac" était disponible mercredi, et bien que la demande continue à être bonne, les prix ont fléchi de 2 s. à 3 s. à cause de la forte cargaison du navire et d'autres qui vont arriver tout prochainement.

Pommes. — Le marché est dépourvu de pommes, mais on en attend une arrivée par un vapeur venant de Tasmanie.

Tomates, Valence. — Approvisionnements plus abondants. La demande continue à être active.

Oignons, Valencia Barbosa. — Les résultats sont très désappointants pour les expéditeurs. Les oignons d'Egypte continuent à se vendre à peu près aux mêmes prix.

Pommes de terre, Valence. — Un petit chargement s'en est bien vendu, hier.

Les bananes des Canaries se vendent très facilement de 7/6 à 11/ le régime.

# Table Alphabétique des Annonces


Assurance Mont-Royal.... 35
Baker & Co. (Walter)..... 16
Banque de Montréal..... 38
Banque d'Hochelaga..... 38
Banque Nationale..... 38
Banque Molson ..... 38
Banque Provinciale..... 38
Bélanger & Bélanger ..... 37
Bowser, S F. & Co. ..... 10
Bright Light Co .... ..... 37
British Colonial Fire Ass... 35
Brodie & Harvie..... 16

Canada Cement Co., Ltd... 48
Canada Starch Co. Ltd.... 3
Canada Life Assurance Co.. 35
Canadian Poster Co..... 7
Canadian Postum Cereal Co 33
Can. Shredded Wheat Co.. 14
Canadian Salt Co ..... 9
Cane Wm. & Sons Co. Ltd.. 14
Charbonneau Elie..... 16
Church & Dwight..... 8
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 35
Clark, Wm.. ..... 17
Chapin Stephens..... 42
Connors, Bros..... 18
Cottam Bart.... ..... 36
Couillard Auguste..... 36
Cowan & Co..... 15

Dalton Adding Machine Co. 8
Desmarteau Alex. ..... 37
Dom. Canners Co., Ltd.... 4-5
Dom Cartridge Co. .. ... 45
Douglas J. M. & Co.... Couvert

Ecole Commerciale Pratique 6
Esinhart & Evans..... 34

Federal Life Assurance Co. 34
Federated Trade Press ... 13
Fontaine Henri..... 36
Fortier Joseph..... 36

Gagnon, P.-A..... 36
Garand, Terroux & Cie.... 37
Gendron Mfg. Co..... 42
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18
Gonthier & Midgley ..... 36
Grand Trunk Railway.... 49
Greening Wire Co..... 44
Gunn, Langlois & Cie..... 10

Hamilton Cotton Co..... 41
Hotel New Victoria,..... 36
Hutton Jas..... 42

Jonas & Co., Henri Couverture 2

Lacaille, Gendreau & Cie.. 16
Laporte, Martin & Cie, Limitée..... Couverture 3
La Prévoyance..... ..... 35
La Sauvegarde..... 34
Leslie & Co., A. C..... 42
Liverpool & London & Globe 34
Lufkin Rule Co..... 41

Maisonneuve Ville de Couvert
Marion & Marion..... .. 36
Martin-Senour ..... 46
Mathieu (Cie J. L.)..... 13
Matthews-Laing Co. ..... 9
Maxwell & Sons (David) .. 41
McArthur, A . ..... 42
Metropolitan Life Ins. Co . 34
McGill Cutlery Co..... 44
McLaren & Co (D.K.) .... 41
Montbriand, L. R ..... 36
Montreal-Canada Ass. Co.. 35
Montreal Dairy Co..... 12
Mooney Biscuit Mfg. Co.. 16
Morrow Screw, Ltd,, The John ... .... ..... 51
Mott, John P.. & Co..... 17

Nova Scotia Steel Co..... 38

O'Shea J. P ..... 42

Prêt Immobilier Limitée... 17
Prévoyants du Canada, (Les) 34
Prevost & Bédard..... 36

Quebec Steamship..... 38

Rich. & Ont. Nav. Co..... 36
Rolland & Fils, J. B..... 36

Smart Mfg. Co. (The Jas).. 41
Smith E. D ..... .... 11
Société des Eaux Purgatives Riga..... 17
Stanley Rule & Level..... 44
Steel Trough & Machine Co. 51
St. Lawrence Sugar Co.... 13
Sun Life of Canada..... 35
Swifts Canadian Co. ..... 9

Tarbox Bros ..... 49
Taylor Forbes Co. Ltd..... 47
Tippet & Co., A. P..... . 9

Union Mutual..... ..... 35
United Shoe Machinery Co. Ltd..... 11
Upton & Co. (The T.)..... 16

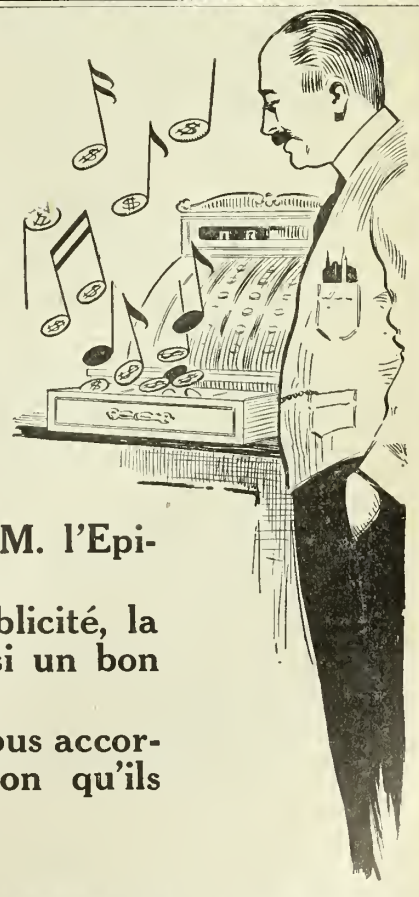
Western Ass. Co..... 34
Wilks & Burnett..... 36



L'Argent Résonne Joyeusement dans la Caisse

par suite de la vente de

# Post Toasties



Et "Toasties" se vendent bien parce qu'ils SONT bons— cuits comme il faut, ont une bonne saveur, et rotis de façon à avoir une teinte brun-doré appétissante.

Ces délicieux morceaux de blé d'Inde ont un goût merveilleusement bon. Essayez-en un paquet, M. l'Epicier, et laissez-les vous convaincre.

Pour soutenir Post Toasties, il y a une forte publicité, la vente de chaque paquet est garantie; il y a aussi un bon profit.

Il y aura de la "musique" dans votre caisse, si vous accordez, à la vente de POST TOASTIES l'attention qu'ils méritent.

CANADIAN POSTUM CEREAL CO., LTD. WINDSOR, ONT.

**METROPOLITAN**

**Life Assurance Co'y**

**:-: of New-York :-**

**(Compagnie à Fonds Social)**

Actif..... ..... **$397,965,341.31**
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... **12,837,042.**
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... **32,185,993**
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ ..... **$16,000,000**

Il y a plus de 532,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN**
**ASSURANCE CO.**
INCORPOREE EN 1851

ACTIF, au-delà de - - $3,284,179.93

***Bureau Principal: TORONTO, Ont.***

Hon. Geo. A. Cox, Président.
W. R. Brock, Vice-Président
W. B. Meikle, Gérant-Général
C. C. Foster, Secrétaire.

**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
Robt. Bickerdike, Gérant

**THE FEDERAL LIFE**
**ASSURANCE CO.**
Bureau-Chef : Hamilton Can.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS REALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25,555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

**Téléphone : Main 553**

**ESINHART & EVANS**

**Courtiers d'Assurance**

Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires

Agents principaux pour :

**The Scottish Union & National Ins. Co.**
d'Edinbourg.

**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
**MONTREAL.**

# Assurances

## LA PUBLICITE EN ASSURANCES.

D'après le "Petit Moniteur des Assurances".

(Suite)

Mais en parlant ainsi, comme on connait mal la psychologie des gens! Il faut aux masses la répétition incessante des mêmes vérités pour qu'elles arrivent à s'en souvenir. Notez bien que le commerçant n'a pas à s'occuper que d'assurances. Si vous voulez qu'il pense à l'assurance, il faut lui mettre devant les yeux des chiffres, des tableaux, des articles, des brochures où, faisant appel incessant à sa logique et à sa mémoire, vous lui prouverez et lui rappellerez que vous, assureur, vous réglez bien vos sinistres.

Mais si vous ne le dites pas, qu'en saura-t-il jamais? Qu'importe pour le public vos directions techniques, vos réserves mathématiques, si vous ne l'obsédez pas en lui répétant dans nos journaux que toutes ces garanties existent.

Il vous faut faire de la publicité pour que la clientèle ait toujours sous les yeux ce que l'on désire qu'elle achète, car elle a beaucoup de choses à penser; pour ne pas qu'elle en oublie, il faut le lui rappeler par petits coups nets, tranchants, bien marquants.

Vos appréciations personnelles sont, j'en conviens, respectables, mais à notre époque d'activité débordante d'âpres luttes, cela ne tient plus. Il faut dire au grand public ce qu'est votre compagnie, publier inlassablement vos garanties matérielles et morales, lui répéter incessamment que ces garanties existent pour qu'il le sache. C'est tellement vrai que nos plus puissantes compagnies se sont inclinées devant les nécessités de la concurrence.

Les Américains, les Anglais, et, plus près de nous, les Allemands, ont poussé l'art de la répétition en publicité jusqu'à ses dernières limites et ils nous ont prouvé, par les résultats obtenus, l'efficacité d'une action raisonnée sur le public.

L'homme sachant faire une publicité habile réussit infailliblement. Aucun succès n'est plus possible actuellement sans publicité.

Certes, je m'insurge parfois contre le charlatanisme de la réclame; celle-ci est parfois incorrecte, voire même bouffonne, mais il faut tenir compte qu'en dehors de la vile réclame, il y a la publicité honnête. Bien faire sa publicité, là est le "chiendent"; c'est une véritable scien-

**ASSUREZ-VOUS**
**DANS**
**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses **Taux** sont aussi **avantageux** que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses **polices** sont plus **libérales** que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses **garanties** sont **supérieures** à la généralité de celles des autres compagnies
4o PARCE QUE La **sagesse** et **l'expérience** de sa **direction** sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie **Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le **bénéfice des nôtres.**

**Siège Social : 7 Place d'Armes**
MONTREAL

1836
THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE
INSURANCE COMPANY LIMITED

**Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal**
**DIRECTEURS**
Sir Alexandre Lacoste, M Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond Ecr
J Gardner Thompson, Gérant
J. W. Binnie, Assistant-Gérant

**Les Prévoyants du Canada**

**Assurance Fonds de Pension**

**CAPITAL AUTORISE $500,000**

**Achetez des Parts des Prévoyants !**

Parce que c'est un placement sans pareil ·

Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente;

Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.

**Bureau à Montréal :**
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**

**Bureau - Chef,**
**85, rue Dalhousie,**
**QUEBEC.**

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

ce, car il y a lieu de tenir compte des mille éléments divers qui constituent le goût du public. Les bons chefs de publicité sont rares et les maisons distribuant de gros budgets chargent parfois un employé ou un monsieur quelconque qui distribuera au petit bonheur ou selon ses préférences personnelles la publicité. Rapportera-t-elle? Il est permis d'en douter.

L'art de faire de la publicité est complexe, car vous dépensez de l'argent, beaucoup d'argent même, mais il faut qu'il y ait compensation, c'est-à-dire il faut que cette publicité vous rapporte.

L'importance sociale de la publicité est telle que les pouvoirs publics eux-mêmes ont compris le grand rôle que joue cette branche dans l'activité d'un peuple. Je n'en veux pour preuve que la création de chaires de publicité dans les principales écoles de hautes-études commerciales.

Jean LECLUSELLE.

Une Police dans la

**CANADA LIFE**

Devient une source de revenu.

**Police No. 35,407 Montant $5,000**

**Age d'admission 35.**

**Vie 20 versements Date, 30 avril 1884**

| | |
|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. - - - | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 - - - - - - - - | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 - - - - - - - - - | 198.00 |
| | $3,140.00 $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 - - | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**

**Bureau-Chef - TORONTO, Ont**

**COMPAGNIE MONTREAL - CANADA**

**D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE**

**Fondée en 1859**

**Téléphone Bell Main 5381**

| | | |
|---|---|---|
| Actif..... | | $557,885.95 |
| Réserve..... | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives .... | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés ..... | | $344,126 76 |

**Bureau - Chef :**

No Rue St - Jacques, MONTREAL.

**Ferd. Pagé, Gérant Provincial**

Un fabricant ou gros commissionnaire assis dans son bureau, peut, en écrivant quelques lignes, en signant un "Bon à insérer", faire paraître dans les milliers d'exemplaires du "Prix Courant" une annonce qui fera connaître ses produits et lui créera des acheteurs d'un bout à l'autre de la province de Québec.

**La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE**

Contre l'incendie

**Actif excédant - - $550,000.00**

DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.

***Bureau-Chef; 151 rue Girouard St-Hyacinthe***

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie)

**Bureaux: 74 rue Notre-Dame Ouest**

Coin St-François-Xavier MONTREAL

RÔDOLPHE FORGET, Président.
I. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général

**Sun Life of Canada**

Actif ..... .....$ 49,605,616.49
Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Assurez vos Glaces Immédiatement dans

**La Prevoyance**

**Capital $500,000.00**

Aussi :—Accidents, Maladies, Vol, Garantie de Fidelité, Garantie de contrats. Responsabilité Patronale.

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**

Bureau Chef

**160 rue St-Jacques, - Montréal**

Tel. Main **1626**

**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

**EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.**

*CAPITAL AUTORISE,* **$2,000,000** *CAPITAL SOUSCRIT,* **$1,000,000**

**Agents demandés pour les districts non représentés.**

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le **Guide de l'Inventeur** qui sera envoyé gratis.
**MARION & MARION**, 364 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
**Fabricant-Papetier**
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Cbez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesdreur,
230 Rue St-André Montréal

**RICH. & ONT. NAV. CO.**
"DE NIAGARA A LA MER"
**Excursions de Vacances**

Quand vous ferez vos projets de voyage pendant les vacances cette année, n'oubliez pas une excursion à bord d un de nos magnifiques vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel de premier ordre.
Excursions à Niagara Falls, les Mille Iles, Québec historique et la superbe Riviere Saguenay.
Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.
*Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à*
**H. FOSTER CHAFFEE,**
GERANT DES PASSAGERS,
MONTREAL
**D. OLIVIER,**
AGENT DES BILLETS EN VILLE,
MONTREAL

AGENCES DEMANDEES

Un homme avec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

# Ventes par les Shérifs

DU 9 AU 16 AOUT 1913

District d'Arthabaska

Arthur Talbot vs Théo. Beaudouin

L'immeuble étant le No 17A du cadastre officiel pour le canton de Thetford, dans le 9ème rang, avec les bâtisses dessus construites.

Vente à la porte de l'église paroissiale du Sacré-Coeur de Marie, le 13 août 1913 à 1 h. p. m.

Calixte Beaudry vs Arthur Verville et al.

Les lots de terre portant les Nos 522, 523 et 524, aux plan et livre de renvoi officiels pour le canton de Wickham, situés dans la paroisse de Saint-Jean de Wickham.

Pour être vendus à la porte de l'église paroissiale de St-Jean de Wickham, le 15 août 1913, à 1 h. p. m.

District de Montréal

John Omer Marchand vs Dame Amanda Létang.

Un lot de terre sis et situé dans le quartier Hochelaga, de la cité de Montréal et borné en front par la rue Wurtele, le dit lot de terre étant connu et désigné sous le No. 307-5 de la subdivision du lot numéro officiel 148 des plan et livre de renvoi officiels du vollage incorporé d'Hochelaga, avec les bâtisses dessus érigées.

Vente au bureau du shérif, le 14 août 1913, à 11 h. a. m.

District de Rimouski

J. B. E. D'Anjou et Cie vs Elzéar Paradis.

Le lot numéro 264, au cadastre officiel de la paroisse de Ste-LuLce.

Pour être vendu à la porte de l'église de Ste-Luce, le 13 août 1913, à 2 h. p.m.

J. B. E. D'Anjou et CiCe vs Elzéar Blanchette.

Tous les droits d'occupation, de défrichements, de préemption et autres sur les lots Nos. 19B et partie nord-est du No, 7ème rang et 19B et 20A, huitième rang, au cadastre officiel du canton Neigette, paroisse de St-Anaclet, avec les bâtisses sus-construites, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de St-Anaclet le 14 août 1913, à 2 h. p. m.

District de St-François

Arthur J. Morin à Dame Victoria Côté.

Toute cette partie du lot No. 1444 sur le plan du cadastre et au livre de renvoi pour le quartier sud de la cité de Sherbrooke, contenant suivant mesure deux acres et quinze centièmes d'un acre, plus ou moins, avec toutes les maisons et bâtissts sus-érigées, circonstances et dépendances.

Vente au bureau du shérif, dans la cité de Sherbrooke, le 12 août 1913, à 10 hrs a. m.

District de Trois-Rivières

La Banque Provinciale du Canada vs David Leblanc et al :

1° Une terre située en la paroisse de St-Léonard, dans le rang St-Joseph, de deux arpents et quart environ de largeur par vingt-deux arpents de profondeur, connue et désignée comme étant le No. 19 du cadastre officiel de la dite paroisse de St-Léonard, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances ;

GEO. GONTHIER
Licencié Institut Comptable
H. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519
Adresse télégraphique "Gontley"

**LIVRES POUR LES DISTRIBUTIONS DE PRIX 1913**

Nous avons l'honneur d'annoncer que nous venons de recevoir un Nouvel Assortiment de **Livres** pour la **Distribution des Prix.** Cette dernière importation offre un ensemble complet d'ouvrages capable de répondre aux besoins de toutes les conditions de l'Enfance et de la Jeunesse Chrétienne. Nos séries sont de tout formats, depuis l'in-18 jusqu'au grand in-8, et sont toutes revêtues de la haute approbation des communautés ecclésiastiques.
**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL
La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette economie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 MONTREAL.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
**54, 60, RUE NOTRE-DAME EST**
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, - MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

**ECLAIREZ**

Votre maison avec le merveilleux **White Flame Burner.** Ce bruleur donne à vos vieilles lampes et lanternes une lumière blanche, brillante et douce à la fois, et supérieure à celle du gaz et de l'électricité. Sa lumière épargne la vue et rend la lecture et la couture agréables **Pas de Manteaux à Briser.** Fiable et économique. Satisfaction garantie Fait les délices de tous ceux qui l'emploient. **Echantilion Complet Par la Poste à toute adresse, 35c ou 3 pour $1.00. Argent remboursé si non satisfait. Commandes par la Poste Expédiées Promptement. Priz Spéciaux en gros aux Marchands et Agents.**
**Bright Light Co, Merrickville, Ontario**

## En Vertu de l'Acte des Liquidations

Dans l'affaire de

## KING EDWARD PARK COMPANY LIMITED

En liquidation.

Les soussignés vendront par encan public, au No. 69 rue St-Jacques, Montréal.

## JEUDI, LE 14 AOUT 1913

à 11 heures, a. m.

l'actif immobilier suivant :—

Cet immeuble situé dans l'Ile connu sous le nom de l'Ile St-Joseph, dans la Paroisse de Boucherville, connu et désigné comme étant les lots ci-après énumérés de la subdivision officielle du lot originaire No. trois cent quatre (304) des plan et livre de renvoi officiels de la Paroisse de Boucherville contenant environ en tout 182 arpents en superficie plus ou moins savoir :— Les Lots Nos un à cinq cents trente-six inclusivement (1 à 536) de la dite subdivision du dit lot No. trois cent quatre (304) y compris les bâtisses et constructions diverses sus-érigées tel que : quai, trottoir-promenade, piste de course estrade, Virginia Reel (cuvettes tournantes), restaurants, cafés pavillons divers, plusieurs résidences en pierre et en bois, loges pour baigneurs, usine électrique, glacière, écuries, salle d'attente, câble sous-marin, installation électrique, et téléphonique, y compris les lampes et autres appareils servant à l'exploitation du Parc, machinerie, système d'aqueduc et canaux d'égouts, etc., tel que le tout se trouvera au moment de la vente. Exception est faite dans la nomenclature précitée pour l'entreprise des Montagnes Russes (Scenic Railway), le carroussel et la Ferme Chanteclerc.

Un dépôt de $5,000.00 comptant ou par chèque accepté, sera exigé par le liquidateur, à la charge par lui de remettre le dit dépôt à tout enchérisseur dont l'enchère ne serait pas acceptée.

Pour tous autres renseignements et permis, s'adresser à

ALEXANDRE DESMARTEAU,
Liquidateur,
No. 60 rue Notre-Dame. Est. - - Montréal.
MARCOTTE FRERES,
Encanteurs.

## BON COMMIS DEMANDÉ

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".

---

2° Une autre terre située en la même paroisse, de 4 arpents et quart de longueur sur quinze à seize arpents de profondeur, connue et désignée comme étant le No 86 du cadastre officiel de la paroisse de Ste-Monique et actuellement de la paroisse de St-Léonard.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Léonard, le 12 août 1913, à 10 hrs a. m.

## TRAVAUX D'INVENTEURS

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets obtenus cette semaine par l'entremise de MM. Marion & Marion Solliciteurs de Brevets, Montréal, Canada, et Washington, E. U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

| Nos. | Canada |
|---|---|

149,154—MM. P. O. Trudel et J. Lavoie, Montréal, Qué. Porte pour char à grains.

149,165—Joseph Beaudry, St-Evariste de Forsyth (Beauce), Qué. Wagon pour le transport du fumier.

149,166—Joseph A. Bégin, Québec, P. Q. Lacet invisible pour souliers.

149,197—Gaston P. Guignard, Melun (Seine et Marne), France. Procédé de préparation d'un produit appelé mannite par pression du raisin ou autres fruits.

149,200—Knut J. E. Hesselman, Stockholm, Suède. Tête de cylindre pour engins à combustion interne.

149,210—Achille Knapen, Bruxelles, Belgique. Briques permettant un séchage rapide des murs.

| No. | Etats-Unis |
|---|---|

1,066,467—Albert Chenette, St-Ours, Qué. Presse à foin.

"Le Guide de l'Inventeur" sera envoyé gratis à toute adresse sur demande.

## RAPPORT DE BREVETS.

MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets récemment obtenus par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

CANADA.

No 149,323 — Wilhelm Hellwig, Munstereifel, Alle. Procédé pour rendre la tourbe, les déchets de bois, ou substances semblables convenables au papier de pulpe.

No 149,326 Mme I. M. M. E. Hubner, Dresde, Alee. Couvre-pied pour patients.

No 149,332—Nestor J. Lambert, Montréal, Qué. Machine à presser les hardes.

No 149,335 — Arthur Loranger, Montréal, Qué. Coussinet d'arbre de couche vertical.

No 149,347 — Dr Paul Schuppli, Grabneshof, Autriche. Attache pour bétail.

No 149,376 — Léon Ruffe, Paris, France. Procédé de peinture décorative.

No 149,528 — Maurice Leblanc, Val sur Seine, France. Ejecteur à vapeur.

No 149,535 — Frederik von Kruckow, Montréal, Qué. Arrache-souches.

ETATS-UNIS.

No 1,067,598 — Rosario Fortier, Côte des Neiges, Qué. Cric à vis pour soulever maisons et fardeaux.

No 1,068,234 — Aristide E. Gareau, Montréal, Qué. Appareil pour traitement médical.

ANGLETERRE.

No 27,734 — Adjutor Magnan, Montréal, Qué. Machine à empaqueter les biscuits.

Procurez-vous une copie gratis du "Guide de l'Inventeur".

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12,360. Agent. — Une maison de Rotterdam cherche à nommer un agent au Canada pour toutes sortes de tapioca.

12,361. Fruits et légumes en conserves. — Une maison de Nottingham voudrait avoir des cotes.

12,362. Poisson en conserves. — Une maison de Nottingham serait heureuse d'entrer en relations avec des exportateurs.

12,363. Fromage. — Une maison de Nottingham désire entrer en relations avec des expéditeurs, de premier ordre, de fromage.

12,364. Semences et bulbes. — Un exportateur de Londres désire entrer en rapports avec des acheteurs canadiens.

12,365. Bois de construction. — Une maison de Cannock demande des cotes, pour les articles suivants livrés à l'usine: planches d'épinette 3" x 5", 6", 7", 8", 9", 10" et 11"; sapins rouges, lattes de couverture, etc.

12,366. Bois de construction. — Une maison de Coventry est prête à acheter des sapins, des voliges, des planches, etc., pour fins de construction. Ainsi que des portes, châssis, etc.

(A suivre à la page 50)

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé.....$16,000,000.00**
**Fonds de Réserve..... 16,000,000.00**
**Profits non Partagés..... 802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de l Province d'Ontaro; F. J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street Chicago, Spokane.

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique. Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | |
|---|---|
| **Capital - - -** | **$2,000,000** |
| **Réserve - -** | **1,400,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous nvitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

**RUE BOUDREAU,**

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

INCORPOREE EN 1855

**Bureau Principal, MONTREAL.**

**CAPITAL PAYÉ $4,700,000**
**FONDS DE RÉSERVE 4,700,000**

**JAMES ELLIOT, Gérant-Général**
**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :**

| | | |
|---|---|---|
| Arthabasha | Rue Sainte-Catherine | Richmond |
| Bedford | Avenues du Parc | Roberval |
| Cowansville | et Georges-Emile | Sorel |
| Chicoutimi | Maisonneuve— | Saint-Césaire |
| Drummondville | Market and Harbour- | Sainte-Flavie Station |
| Fraserville et Rivière | Côte des Neiges— | Saint-Ours, Qué. |
| du Loup Station | Côte St-Paul | Sainte-Thérèse de |
| Knowlton | Boulevard St-Laurent | Blainville |
| Lachine Locks | Saint-Henri— | Victoriaville |
| Montréal-Rue St- | Pierreville | Ville St-Pierre |
| Jacques | Québec | Waterloo |
| | | Berlin, Ont. |

**85 Succursales dans tout le Canada.**

Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres circulaires pour voyageurs.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 $1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie, Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien. Vice-Président : M. W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L J.O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs :** Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**58 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.**

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 14 et 28 août à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

**DE QUEBEC A NEW-YORK**

Par la fameuse rivière Saguenay en faisant escale à Gaspé, Charlottetow et Halifax. Vapeur "Trinidad" 2600 tonnes, quitte Québec à 8 hrs p. m. lu le 8 et le 22 d'août.

**ALLEZ AUX BERMUDES**

**Le Steamer "Bermudian,"** à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement, quitte a New-York à 11 hrs. a m. les 9, 20, 30 août et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil orchestre.

**Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.**

**ANTILLES**

**Le nouveau steamer "Guiana"** et autres steamers, quittent New-York les 8 et 23 août, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua, la Guadeloupe, la Domlnique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St-Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste-Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G. Brock & Co., 221 rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000 Capital payé $4,000,000**
**Réserve 3.000,000 Total de l'Actif au-delà de $30.000,000**

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillancourt, Président; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart, A A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Asssistant-Gérant; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| (coin St-Denis) | St-Edouard | Quartier Emard |
| Ave. Mont-Royal | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest, |
| (Coin de Lanaudière) | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Rue Ste-Catherine, Est | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| Rue Ste-Catherine, centre | Villeray | Quartier St-Denis |
| Hochelaga | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| Longue Pointe | Viauville (près Montréal | Outremont |
| Maisonneuve | | |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jscques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan, P.Q. |
| Fournier, Ont. | Québec, P. Q. | St-Jerome, P. Q. |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q | St-Lambert, P.Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P. Q. | St-Pierre, Man. |
| Lachine, P. Q. | Sherbrooke, P. Q. | St-Valérien de |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Shefford, P. Q. |
| L'Assomption, P. Q. | Ste-Geneviève de | Trois-Rivières, P Q. |
| Longueuil, P. Q. | Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Louiseville, P.Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| | | Winnipeg, Man. |

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète des traites sur les pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

### Calendrier Financier

Mardi, 12 taût.—Assemblée mensuelle : Banque Internationale (Homc Bank) du Canada.

Vendredi, 15 août.—Dividendes trimestriels payables :

Actions : Braz. Trac, L. & P. Co. ; Can.. Converters Co.; Kaministiquia Power Co. ; Montreal L., H. & P. Co. ; Penman's, Ltd.

Banque : Sterling Bank of Canada.

Dividendes semi-annuels payables : Obligations, Dominion Park Co., "B."

Samedi, 16 août.—Dividende trimestriel payable : Actions Canada Cement Co. Priv.

* * *

### LE RAPPORT DE LA MONTREAL TRAMWAYS CO.

D'après ce rapport, les recettes brutes de la compagnie durant l'année terminée le 30 juin dernier se sont élevées à $6,754,227.37 et les frais d'exploitation à $4,032,664.57, laissant un bénéfice net sur les recettes de $2,721,562.80. Sr ce montant il faut déduire une somme de $489,079.88, qui représente la part de la ville dans les recettes, une autre de $721,151.76 pour le paiement des intérêts sur les obligations et les emprunts ainsi qu'une somme de $800,000 pour l'intérêt sru les débentures et $73,000 pour les taxes, soit un total de $2,083,231.64. Les profits nets de l'année se trouvent en conséquence réduits à $638,331.16 et après paiement des dividendes, se montant à $136,383.00, il reste un surplus de $481,949.16.

Sur ce chiffre, il faut déduire une somme de $287,384.37, dont $63,714.20 représentent l'escompte sur la vente des obligations, $200,000 qui ont été versé au fonds des dépenses diverses et $23,670.17 au fonds de réserve du capital, laissant ainsi une somme de $194,564.79 à être ajoutée au surplus général.

Durant l'année, la compagnie a émis pour $3,890,000 de ses obligations à 30 ans, 5 pour cent à un taux satisfaisant. Sur la vente de ces obligations, il reste encore entre les mains de la Harris Trust and Savings Bank, dc Chicago, une somme de $1,637,954.75 que la compagnie pourra retirer quand elle voudra pour faire faire des travaux d'extcnsion ou d'amélioration.

Au cours de l'année, un dividende de 2½ p. c. a été déclaré pour le trimestre se terminant le 30 juin et payable le 1er août.

Les dépenses faites par la compagnie durant l'année pour augmenter son matériel roulant se sont élevées à $442,892.13.

Le nombre des passagers transportés au cours des derniers douze mois a été de 213,397,325 et, durant la même période, 53,505,325 correspondances ont été distribuées.

Le surplus total de la compagnie est actuellement de $401,630.87.

D'après une circulaire récemment publiée par le président du Pacifique Canadien, un intérêt au taux de 7 pour cent par action sera payé le 15 octobre prochain sur les quatre premiers versements ($140), de la date à laquelle est dû ce versement au 30 septembre 1913, sur les actions de la nouvelle émission de $60,000,000 de cette compagnie.

Cet intérêt sera payé aux porteurs d'actions de la nouvelle émission enregistrée avant le 18 août prochain et ayant fait les versements payables à ou avant cette date.

Le registre de souscription pour le paiement de cet intérêt sera clos le 18 août prochain jusqu'au 18 septembre. Toutes les actions de la nouvelle émission, lorsqu'elles auront été payées en totalité, seront classées comme les autres actions de la compagnie et donneront droit au prochain dividende.

* * *

### AU RICHELIEU ET ONTARIO

MM. Edmund Bristol, député au Parlement Fédéral, et M. Grant Morden, membres du bureau de direction de la compagnie Richelieu et Ontario, se sont retirés tout dernièrement en faveur de MM. J. M. Norcross, de Toronto et J. P. Steadman, de Hamilton,

M. Norcross va, paraît-il, devenir gérant-général de la Canada Transportation, qui doit absorber sous peu l'ancienne compagnie Richelieu ainsi que les lignes Northern Island, Niagara et autres déjà acquises ou en voie d'acquisition par ce puissant trust de la navigation. M. Norcross est actuellement directeur-gérant de la Canada Interlake Line.

Quant à M. Steedman, c'est la deuxième fois qu'il fait partie du bureau de direction de la compagnie Richelieu et Ontario, ayant été élu la première fois lors de l'assemblée annuelle le printemps dernier, alors que le personnel du bureau de direction fut entièrement changé pour permettre aux actionnaires anglais d'y être représentés.

Le bureau de direction se compose actuellement comme suit : James Carruthers, président ; W. Wainwright, vice-président ; J.Playfair, vice-président ; Sir H. Montagu Allan, J. R. Binning, Wm Hanson, Hon. J. P. B. Casgrain, C. A. Barnard, H. B. Smith, F. A. Magee W. D. Matthews, H. W. Richardson, Claud G. Bryan, J. P. Steedman et J. W. Norcross.

* * *

M. Wm MacLeod, parlant devant les actionnaires du Canadian and Empire Investment Trust, hier, a déclaré que la tension monétaire qui se fait sentir actuellement était une bénédiction pour le Canada, dont la position est solide et qui continuera à offrir de magnifiques débouchés pour des placements financiers.

La situation actuelle aura pour résultat de décourager la spéculation immobilière et d'inciter ceux qui prêtent de l'argent en Canada à voir qu'il soit dépensé de façon judicieuse. M. MacLeod a exprimé l'opinion que le Canada bénéficierait de cette situation qui l'oblige à ne pas avoir les yeux plus grands que le ventre.

* * *

Les recettes de la Lake Superior Corporation Co., et ses affiliées, pour l'année qui vient de se terminer, accusent une augmentation notable sur celles del'exercice précédent. Les recettes nettes pour le mois de mai se sont élevées à $270,339, soit une augmentation de $104,368 ou 63.2 pour cent, sur les chiffres de la période correspondante de l'année dernière. Les recettes nettes pour les onze mois se terminant à la fin de mai, ont été de $2,108,945 contre $1,194,558 pour l'année précédente, soit un gain de $914,385 ou 76.5 pour cent.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote Au 30 juillet | Dernière cote Au 5 août |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 230 | 228 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | 122½ | 122½ |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 251½ | 251 |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | ..... | 190 |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 134 | 134 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | 180 | ..... |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | 138 | 137 |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 202 | 200 |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 215 | 215 |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | 152 | 150 |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 217⅜ | 217 |
| Duluth S.S & A. Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 126 | 126 |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 67⅝ | 68 |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | 89 | 89 |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | 69 | 67 |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway) | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 54½ | 54 |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 11¼ | 11½ |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 85⅜ | 85½ |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 138 | 138½ |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 104 | 103¾ |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 190 | 185 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 64 | 64 |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | ..... | 110 |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | 28½ | 32⅜ |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 90½ | 89¼ |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 40 | 39 ex-div. |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 45 | 43⅞ |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 78¼ | 79 |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | 100 | 110 |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100.00 | 8% | 123½ | 125 |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | 52 | ..... |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | ..... | 53 |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | 100 | 100 |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 73¼ | 72½ |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 108 | 108 |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | 110 | ..... |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | 49 | ..... |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | ..... |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 142 | 142 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | ..... | 77 |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 70 | 66 |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 207⅞ | 205 |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 139 | 135 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 151 | 151 |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 104 | 103⅜ |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 122 | 124 |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 3.10 | 2.75 ex-div. |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |

## Le Hache-viande "JEWELL" de Maxwell

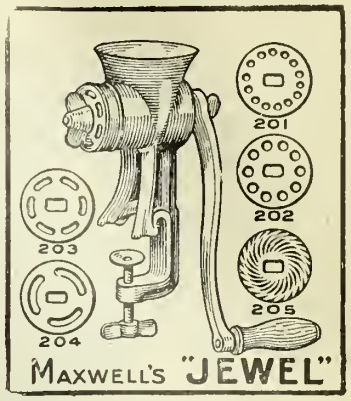
Est une machine de fabrication canadienne qui travaille vite, facilement et est absolument digne de confiance; il est d'un prix qui en rend la vente facile.

Fait de quatre grandeurs, avec l'équipement complet de couteaux pour toutes sortes d'ouvrages.

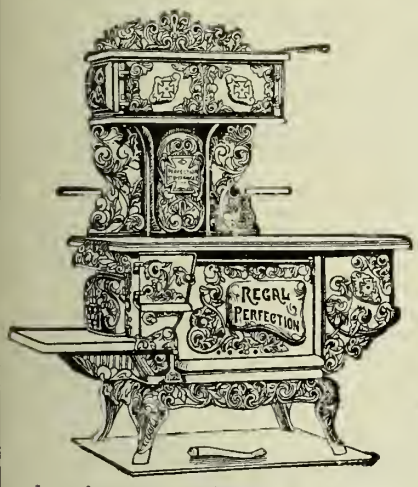
Demandez le catalogue de Hache-viande, de Laveuses, de Barattes, etc., de Maxwell à

**DAVID MAXWELL & SONS, St. Mary's, Ontario.**

**Agence à Montréal: 448 rue St-Paul**




## Le Poèle 'REGAL'




est garanti cuire également et parfaitement. Nous n'hésitons pas à dire que ce poèle est parfait sous tous les rapports. Il vous sera profitable d'en avoir un échantillon en magasin. Si vous ne tenez pas les poèles, mais en avez besoin pour votre propre usage, nous vous en vendrons un à bas prix, pourvu que personne ne vende nos poèles dans votre ville.

**The James Smart Mfg. Co.**
**LIMITED**
**BROCKVILLE, - - Ontario.**

## Achetez le meilleur.

**Corde pour Châssis, marque "Hercules"**
**Corde de Coton, marque "Star"**
**Articles de Vêtements, en Coton,**
**Ficelle de coton, 3 et 4 fils**

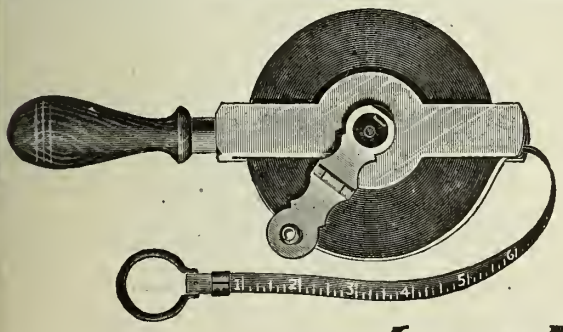
**En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.**

**The Hamilton Cotton Co.**
**HAMILTON, Ont.**

## Courroies Spéciales

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren,
Limited
351, rue St-Jacques,
MONTREAL.
**Tél. Main 4904-4905 et 7248**



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

**EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"**

Importateurs de

Glaces Epaisses

VERRE A VITRES,

VERRE CATHEDRALE uni et gravé,

VERRE BRUT (cast)

Rayé,

Armé,

etc.

Manufacturiers de

MIRROIRS,

VITRES PLOMBEES,

VITRES ORNEMENTEES,

GLACES BISEAUTEES,

DESSUS DE MEUBLES, etc

J. P. O'SHEA & Cie.

Tel. Bell, EST 430 et 3751

COIN PERREAULT & STE-AGATHE,

MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"!

Le type du genre depuis un demi-siècle

Jamais égalées comme qualité.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 plts
Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser
Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer
Papier d'Emballage Brun et Manille.

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

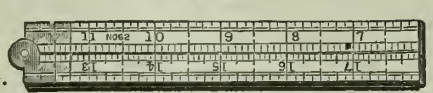
82 RUE McGILL, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan
Moulin papier, Joliette, Qué.

REGLES

Plus de 200 Styles.

La meilleure qualité.



THE CHAPIN-STEPHENS CO.

UNION FACTORY

PINE MEADOW, CONN., E. U. A.

SMITH HDWE. CO., LTD. Agts., MONTREAL, CANADA.

Toronto Gendron Canada Trade Mark Reg.

MANUFACTURIERS DE

Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.

Exigez toujours la Marque de Commerce "GENDRON."

DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.

THE GENDRON MFG. CO., Ltd,

TORONTO, Canada.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUTELLERIE,

en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.

REGISTERED TRADE MARK

GRANTED 1682

Seuls Agents pour le Canada:

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## LA PROCHAINE EXPOSITION DE QUINCAILLERIE.

**Elle aura lieu à Ottawa en février 1914.**

Ainsi que "Le Prix Courant" l'a déjà annoncé, la prochaine exposition de quincaillerie, sous les auspices de la Canadian Hardware Manufacturers Exhibitors' Association, aura lieu à Ottawa dans l'édifice Howick Hall Pavilion et durera depuis le 16 jusqu'au 21 février 1914.

Ces expositions périodiques qui ont eu jusqu'à présent de si bons résultats pour le commerce de quincaillerie au Canada, sont, on peut dire, l'oeuvre de M. F.-M. Tobin, secrétaire-trésorier de la Canadian Hardware Manufacturers Exhibitors' Association.

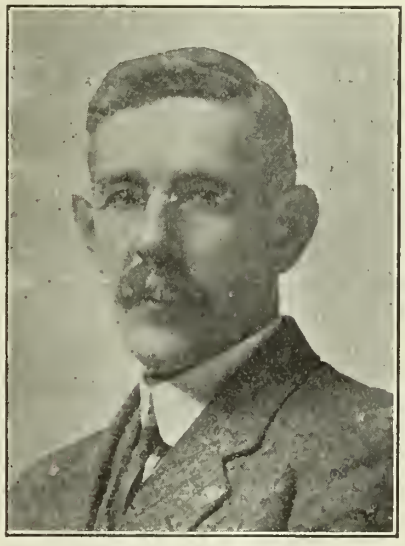
Depuis plusieurs années le commerce de détail se chargeait, dans les différentes villes du pays, de faire connaître, au moyen d'expositions, les produits de quincaillerie et de ferronnerie de toutes provenances. Mais il arriva que ces organisations péchèrent de quelque façon et ne donnèrent plus toute la mesure d'efficacité qu'on attendait d'elles. Les expositions menaçaient de disparaître pour entrer dans l'histoire, lorsqu'en 1911 M. F.-M. Tobin prit l'initiative d'une organisation composée des manufacturiers canadiens et qui se chargerait de mener à bonne fin l'oeuvre des expositions de quincaillerie.

La ville de Guelph se prêtait admirablement à une exposition et c'est là qu'eut lieu en 1911 la première organisée sous les auspices de l'Association des manufacturiers. Elle obtint un tel succès que l'Association décida d'emblée de multiplier les expositions et de les tenir à tour de rôle dans les différentes villes du Dominion. On se souvient de celle qui fut tenue à Montréal en 1912, et on n'a pas oublié non plus celle de février 1913 à Hamilton et dont le succès sans précédent est attribuable au dévouement et à l'esprit d'initiative de M. Tobin et de M. A.-A. Bittues, qui était à ce moment-là président de l'Association des Manufacturiers.

Forte des succès antérieurs, et se reposant sur l'expérience acquise, l'Association s'est mise à l'oeuvre pour une nouvelle exposition à Ottawa en février prochain et dont elle veut faire son chef-d'oeuvre. C'est dire que rien ne sera épargné pour que son succès éclipse tout ce qui a été fait jusqu'ici. Cette fois encore, c'est M. F.-M. Tobin qui a charge de mener l'entreprise à bonne fin. Connaissant son courage, son énergie et sa clairvoyance, nous pouvons sans hésiter affirmer que l'exposition d'Ottawa sera sous tous les rapports ce qu'on peut espérer de mieux en fait d'exposition.

Le choix de la ville d'Ottawa comme site pour la prochaine exposition a été fait dans le but de permettre à tous les marchands des provinces de Québec et d'Ontario d'y prendre part.

Les organisateurs ont pris des mesures pour assurer le confort des marchands qui visiteront les exhibits, et ces



M. F.-M. TOBIN,

Secrétaire-trésorier de la Canadian Hardware Manufacturers Exhibitors' Association.

dispositions méritent qu'on les mentionne de nouveau.

Un convoi spécial sera retenu pour transporter les visiteurs et des arrangements particuliers seront faits pour l'accommodation aux hôtels à Ottawa. Le prix du billet de chemin de fer pour l'aller et le retour depuis Montréal, comprenant cinq jours d'hôtel, soit au Château Laurier ou au New-Russell, est fixé à $8.35. Ce taux spécial comporte la location d'une chambre dans l'un de ces deux grands hôtels. Si l'on désire s'assurer une baignoire, il suffira de payer 50 cents par jour en plus. On ne pourra toutefois profiter de ces avantages qu'après avoir fait des arrangements préalables avec le secrétaire. La Section des Marchands de Fer de la Province de Québec, de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Incorporée, se propose de retenir un convoi spécial devant quitter Montréal, le lundi, 16 février 1914, alors qu'on se sera assuré un contingent d'au moins 100 personnes désirant faire le voyage. Ceci semble déjà pratiquement assuré, attendu qu'un grand nombre de marchands de fer ont déjà manifesté l'intention d'aller visiter l'exposition à Ottawa.

Il nous semble inutile d'insister sur les avantages qu'offrent ces expositions périodiques du commerce. Le grand nombre de personnes qui les visitent prouve suffisamment le grand intérêt qu'elles provoquent et le bien qu'on en retire à différents points de vue. Outre la découverte de divers articles jusque-là inconnus, les marchands ont l'avantage de faire connaissance avec les têtes dirigeantes des grandes maisons industrielles du pays, ce qui leur est très précieux lorsqu'ils sont appelés à faire affaires avec ces maisons.

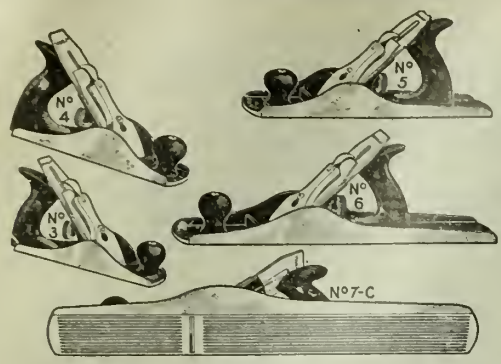
Les marchands de la campagne qui désirent des renseignements complémentaires au sujet de cette prochaine exposition de quincaillerie à Ottawa, pourront s'adresser au "Prix Courant", où nous nous empresserons de répondre à leurs requêtes.

Le corps principal de l'édifice où sera tenue l'exposition mesure 240 pieds de longueur par 150 pieds de largeur, et l'aile attenante, 125 pieds par 40 pieds. Il y a là une très belle salle de réunion où seront tenues celles de l'Association des Quincailliers. Au premier étage de l'édifice de l'exposition on servira des repas tous les jours et, pendant ces repas, des orateurs distingués prendront la parole.

Deux soirs de la semaine, les exposants feront réception aux visiteurs et, un autre soir, les inviteront tous au théâtre. Toutes ces attractions seront offertes par les manufacturiers, qui invitent cordialement tous les marchands à y prendre part.

En somme, ceux qui se rendront à Ottawa peuvent être assurés de faire un voyage à la fois utile et agréable.

On compte sur la présence des dames tan à l'exposition qu'à la convention, du fait que les mesures prises aux hôtels permettront de les recevoir en grand nombre ; aussi, le comité de réception verra-t-il à ce qu'elles ne manquent de rien.




Faits dans notre Manufacture du Canada.

# Stanley Tools

Le **Rabot en Fer "BAILEY"** est le **Modèle du Genre** depuis plus de **Quarante Ans** et s'est toujours maintenu au premier rang.

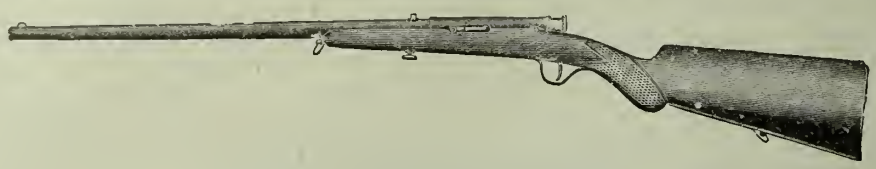
Nous sommes les seuls manufacturiers du Rabot **"BAILEY"**.

Le nom de **"BAILEY"** et le numéro apparaissent fondus sur la partie inférieure de chacun de ces Rabots, et le nom de **"STANLEY"** est étampé sur chaque lame.

Insistez toujours pour que vos commandes de rabots soient toujours exécutées en Rabots faits par la **Stanley Rule & Level Company,** et comportent une garantie dont répond une Compagnie qui manufacture depuis plus d'un demi-siècle des outils de Charpentiers et de Menuisiers.

**STANLEY RULE & LEVEL CO.**
**NEW BRITAIN, CONN. U.S.A.**

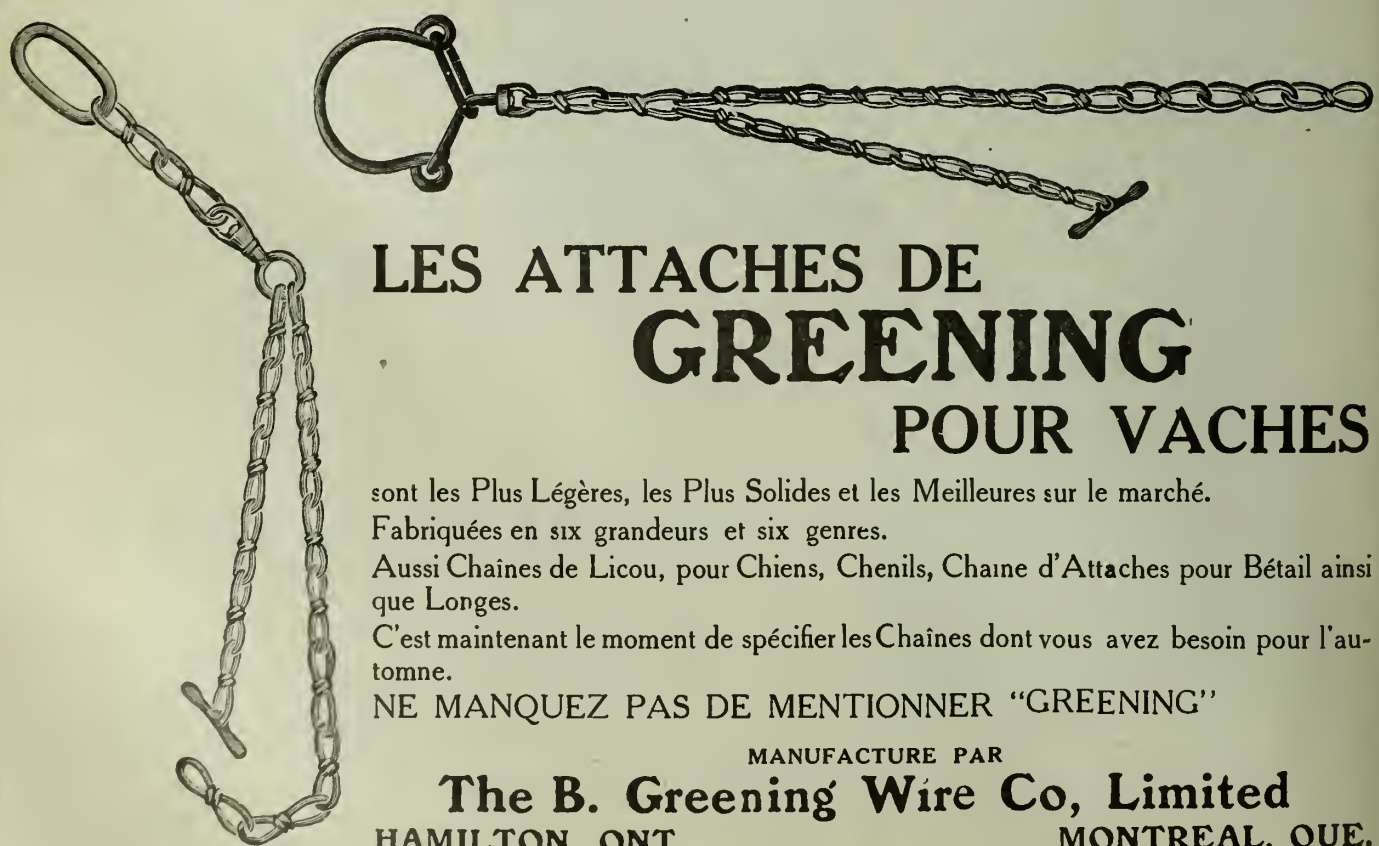
## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques



Décharge puissante Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

**ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.**

**McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montreal.**



# LES ATTACHES DE GREENING POUR VACHES

sont les Plus Légères, les Plus Solides et les Meilleures sur le marché.

Fabriquées en six grandeurs et six genres.

Aussi Chaînes de Licou, pour Chiens, Chenils, Chaine d'Attaches pour Bétail ainsi que Longes.

C'est maintenant le moment de spécifier les Chaînes dont vous avez besoin pour l'automne.

NE MANQUEZ PAS DE MENTIONNER "GREENING"

MANUFACTURE PAR

**The B. Greening Wire Co, Limited**

**HAMILTON, ONT. MONTREAL, QUE.**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

Les prix restent fermes dans le commerce de ferronnerie en gros et l'activité est satisfaisante pour cette période de l'année. On ne prévoit pas de changement d'ici au début de la saison d'automne. Les collections sont assez bonnes. Somme toute, la situation est normale.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

### Au coke — Lydbrook ou égal

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

### Au Charbon—Terne-Dean ou égal

IC, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

| | |
|---|---|
| 72 x 30 gauge 24, 100 lbs. | 8.50 |
| 72 x 30 gauge 26, 100 lbs. | 9.00 |

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals Best | Queens Best | Comet | Head | Fleur de Lis |
|---|---|---|---|---|---|
| 28 G | 4.40 | 3.95 | 4.40 | | 4.20 |
| 26 G | 4.20 | 3.50 | 4.20 | | 3.95 |
| 22 à 24 G | 3.75 | 3.45 | 3.75 | | 3.45 |
| 16-20 | 3.65 | 3.20 | 3.65 | | 3.35 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

### Apollo

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅝ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ⅜ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, ⅜ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.

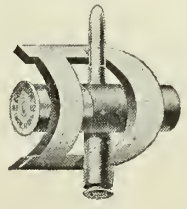
Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

### Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:


# LES CARTOUCHES DOMINION

**C'est maintenant le moment d'emmagasiner des Cartouches DOMINION pour la saison de chasse d'automne. Assurez-vous que votre stock est complet pour répondre aux besoins de vos clients chasseurs. Le représentant de votre fournisseur en gros vous aidera à ramener au niveau convenable votre stock amoindri. Souvenez-vous qu'il y a une charge Dominion pour chaque espèce de gibier à plumes.**

**Vos clients connaissent la**  **qui est sur chaque boîte.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. Montréal, P. Q.**

Vous gagnez
BEAUCOUP
d'argent et
vous assurez
BEAUCOUP
de clients en
vendant
la peinture
pure à 100% DE
MARTIN-SENOUR

Laissez-nous vous
le démontrer.

The
Martin-Senour
COMPANY.
MONTREAL.
HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.

Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

### Crampes à clôtures

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

### Broches pour poulaillers

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ⅝ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |

Poli brûlé:

| | | |
|---|---|---|
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

### Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.40; No 14, $2.45, et No 15, $2.55. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

### Plaques d'acier

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

### Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

### Broquettes

| | |
|---|---|
| Pour boites à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boites à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en ugts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

### Clous de broche

Nous cotons: $2.40 prix de base, f.o.b., Montréal.

### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

### Clous à cheval

Nous cotons par boite: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50. avec escompte de 10 p.c.

### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
|---|---|---|
| Neverslip crampons, ⅝ le cent | | 3.80 |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

### Chaînes en fer

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |

### Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

### Fanaux

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

### Tordeuses à linge

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

### Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

### Plomb de chasse

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

### Antimoine

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

### Fonte

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 25.50 |
| Clarence No 3 | 24.50 |

### Fer en barre

Plus ferme.
Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.15 |
| Fer forgé | base 100 lbs. | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | 2.40 |

Fer pour fers à cheval

| | | |
|---|---|---|
| | base 100 lbs. | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | 3.20 |
| Feuillard epais No 10 | base | 2.25 |

### Acier en barre

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

### Cuivre en lingots

Le marché est fort.

Nous cotons $17.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

### Etain en lingots

Nous cotons: $52.00 à $52.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

### Plomb en lingots

Plus fort.

Nous cotons: $6.75 à $7.00 les 100 livres.

### Zinc en lingots

La demande est faible.

Nous cotons: $7.00 à $7.25 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

### Huile de lin

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 64c, huile crue 61c.

### Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:

| | |
|---|---|
| Huile extra raffinée | 70c |

### Essence de térébenthine

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

### Blanc de plomb

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

### Pitch

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

### Peintures préparées

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boîtes de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

### Verres à Vitres

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

### Vert de Paris pur

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Barils à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boîtes de papier, 1 lb | 0.00 | 0.22½ |
| Boîtes de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boîtes papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boîtes fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

### Câbles et cordages

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

### Papiers de Construction

Très ferme.

Nous cotons:

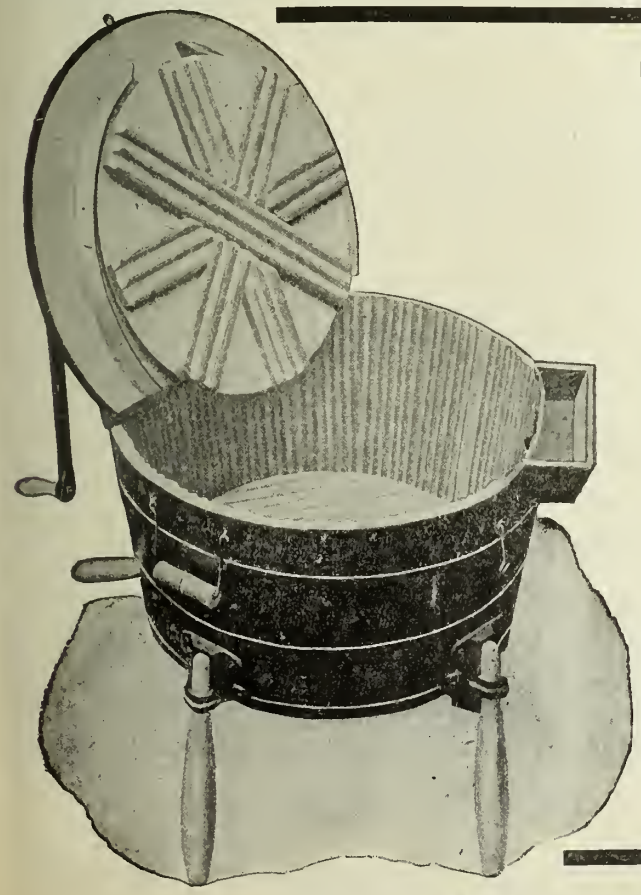
| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

### Charnières (couplets) No 840

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

### Nos 800 et 838

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |

# Hors de toute amalgamation.

Dans la construction de notre Laveuse Stephenson, il y a des détails spéciaux qui méritent et attirent l'attention de toutes les ménagères soigneuses. Le fond ridé ainsi que le dessus ridé, de forme spéciale, assure une action exactement semblable à celle qu'on fait en frottant le linge avec les mains sur une planche à laver, de sorte qu'on peut laver les tissus les plus délicats sans crainte de les déchirer. Haute qualité. Prix bas. Ecrivez pour connaître nos prix.

## Taylor=Forbes Co. Ltd.,

246, RUE CRAIG OUEST

MONTRÉAL

| | |
|---|---|
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

### FERRAILLES

| | La lb. |
|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 0.06 |
| Plomb | 0.02½ 0.02½ |
| Zinc | 0.00 0.03 |
| | La tonne |
| Fer forgé No 1 | 0.00 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 5.00 |
| | La lb. |
| Vieilles claques | 0.00 0.00 |

### PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |

# LA CONSTRUCTION

Récapitulation pour le mois de juillet 1913: Nouveaux permis, 249; total, $1,349,000. Permis de réparer, 103; total, $206,665.

Durant la semaine terminée le 2 août 1913, la ville a émis 58 permis de construire au coût total de $394,898 pour les nouvelles constructions, et de $16,630 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessus en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails pour les permis en-dessous de $1,000.

| Quartier. | Coût. |
|---|---|
| St-Louis | $250,000 |
| Notre-Dame de Grâces | 58,250 |
| St-Georges | 25,000 |
| St-Denis | 14,498 |
| Delorimier | 12,500 |
| St-Henri | 12,150 |
| Emard | 9,100 |
| Ste-Marie | 9,075 |
| Laurier | 7,300 |
| Hochelaga | 5,775 |
| St-Jean-Baptiste | 2,695 |
| Ste-Anne | 1,000 |
| St-Gabriel | 1,000 |
| St-Paul | 985 |
| St-Laurent | 900 |
| St-Joseph | 700 |
| Rosemont | 500 |
| Papineau | 100 |
| Total | $411,528 |

**Nouveaux permis.**

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 1 écurie, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, E. Pepin, 462 Chambly.

Avenue des Pins, quartier St-Georges; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., $25,000. Propriétaire, T. A. Trudeau, 22 Notre-Dame Ouest.

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,500. Propriétaire, D. Leclerc, 2067 Bordeaux.

Rue Beaudoin, quartier Saint-Henri; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,200. Propriétaire, Mme Vve Valiquette, 100 St-Martin.

Ruelle Provinciale, quartier Ste-Marie; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 2e classe; coût prob., $8,000. Propriétaire, C. Mariotti, 22 avenue Lorne.

Avenue Régent, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Alex. Mackay, 2 St-Matthew.

Rue Iberville, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, G. Grégoire, 721 Iberville.

Rue Frontenac, quartier Ste-Marie; 1 maison, 2 magasins, 1 étage, 3e classe;

LES personnes qui achètent le Ciment "Canada" chez vous sont de celle dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme, est à n'en pas douter, un homme éclairé, progressif et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

LE CIMENT CANADA

est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant le Ciment "Canada", vous pouvez attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront leur ciment de vous, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière.

Canada Cement Company Limited

Bureaux des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.

coût prob., $1,075. Propriétaire, Block Moses, 1519 avenue du Parc.

Rue Sherbrooke Ouest, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, H. Winner, 5304 Sherbrooke Ouest.

Rue Beaubien, quartier St-Denis; 1 maison, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, Ls. Giguère, 1886 Christophe Colomb.

Rue Chabot, quartier Delorimier; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,500. Propriétaire, L. Langlois, 1987A Bordeaux.

Rue Hampton, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, Félix Dansereau, 1211 Ontario Est.

Rue Hampton, quartier Notre-Dame de Grâces; 6 maisons, 16 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $18,000. Propriétaire, Larose & Dansereau, 1211 Ontario Est.

Rue Hampton, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 magasins, 3 étages, 2e classe; coût prob., $14,000. Propriétaire, Félix Dansereau, 1211 Ontario Est.

Rue Casgrain, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, G. Galarneau, 3860 Alice.

Rue Ste-Catherine Est, quartier St-Louis; 1 maison, bureaux, 10 étages, 1ère classe; coût prob., $250,000. Propriétaire, U. H. Dandurand, 48 St-Jacques.

Rue Fabre, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, Ls. Austroo, 1507 Market.

Rue Mazarin, quartier Emard; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Chs. Mitskis, 79 Rielle.

Avenue Minto, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $5,000. Propriétaire, Mme C. Drapeau, 119 Addington.

Rue Delaroche, quartier St-Denis; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,500. Propriétaire, Jos. Bastien, 2016 Christophe Colomb.

Rue Cartier, quartier Delorimer; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,500. Propriétaire, Albert Massé, 1892 Cartier.

Rue Notre-Dame Ouest, quartier St-Henri; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $7,000. Propriétaire, U. Lauzon, 1843 Notre-Dame Ouest.

Rue Hanoteau, quartier Saint-Denis; 2 maisons, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Alph. Villeneuve, 2233 Boyer.

Rue Palm, quartier St-Henri; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,800. Propriétaire, Jos. Plouffe, 82A DeCourcelles.

Rue Clovis, quartier Emard; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,700. Propriétaire, Marie-Anne Renault, 222 Arcade.

Rue Girouard, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $8,000. Propriétaire, Holmes & Labelle, 330 Seigneurs.

Rue St-Dominique, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, P. Gabriel, rue St-Dominique.

### Réparations.

Rue Jacques-Hertel, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, R. La Santé, 177 Jacques-Hertel.

Rue Wellington, quartier St-Gabriel; 1 maison, 2e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Bank of Montreal, Montréal.

Rue Bourgeois, quartier Ste-Anne; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, J. A. Desjardins, 2198 Boul. St-Denis.

Rue De Chateaubriand, quartier Saint-Denis; 1 maison, 2 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,800. Propriétaire, Elie Côté, 205 de Chateaubriand.

Rue Mont-Royal, quartier Saint-Jean-Baptiste; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Art. Patenaude, 1219 St-Denis.

Avenue Coloniale, quartier Laurier; 1 maison, 12 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, Geo. Galarneau, 26 Boul. St-Joseph Est.

Rue Clovis, quartier Emard; 1 maison, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Narcisse Yelle, 89 Clovis.


**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM**

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

**Montréal et Toronto.**

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE.

**L'"International Limited"**

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

**Montréal et Ottawa.**

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m., et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

**Polisseur à l'huile cher ne faisant pas de poussière.**

Fabriqué pour ne pas endommager la chambre ou l'ameublement.
No 1 balai de 10 p. $1 50
No 2 balai de 14 p. $2.00

**Vous pouvez Intéresser Toutes les Ménagères avec les Lavettes et Chiffons, Marque Tarbox, Traités Chimiquement pour Epousseter à Sec**

Ces Lavettes et Chiffons sont traités de façon à ce qu'ils absorbent et retiennent la Saleté jusqu'à ce qu'on les ait lavés complètement avec du Savon et de l'eau chaude.

Tant que l'étoffe dure, les qualités d'absorption et de polissage se maintiennent.

Nous ne pouvons trop énergiquement recommander ce Polisseur pour les murs et plafonds.

*Votre Fournisseur en gros peut vous en livrer.*

**TARBOX BROTHERS,** TORONTO, ONTARIO.

**Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"**

VIS D'AJUSTAGE.
VIS À TÊTE.
DEMI-NOIX.
FOREUSES TORDUES.

Quand vous commandez ces spécialités, insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.

**John Morrow Screw and Nut Co., Limited. - Ingersoll, Ont.**

**Il n'y a personne dans le monde civilisé actuel qui n'ait subi et ne subisse l'action de la publicité.**

**Un bon vendeur pendant toute l'année ! !**

**est à votre portée. Saisissez cette occasion d'emmagasiner**

**Le Cabinet Hygiénique "Tweed"**

**Cela vous donnera des résultats surprenants.**

Fond et dessus en acier galvanisé du calibre 20 ; très solide, de bonne durée, attrayant, garanti absolument hygiénique et donner satisfaction à quiconque s'en sert ou argent rendu. Le seul cabinet avec couvercle se fermant en dedans.

Des procédés tout nouveaux et une machinerie spéciale nous permettent de fabriquer ces cabinets de qualité supérieure à un prix très réduit.

Nous vous aiderons à commencer vos affaires en vous envoyant des circulaires, des arguments, des instructions complètes et une vignette pour publicité locale.

Grand assortiment disponible ; nous pouvons expédier rapidement. Songez à profiter des affaires d'automne.

**Ecrivez pour avoir un Catalogue.**

**STEEL TROUGH AND MACHINE CO., LIMITED.**

**TWEED - - - ONTARIO**

(Suite de la page 37.)

12,367. Résidus de bière, malt et son.— Une maison de Mayence, Allemagne, cherche à entrer en correspondance avec des marchands canadiens pour les dits produits.

12,368. Feuilles de placage. — Une maison de Francfort, Allemagne, souhaite d'engager à ce sujet une correspondance avec des exportateurs canadiens.

12,369. Blé, son et semences de trèfle. — Une maison de Mayence, Allemagne, souhaite d'entrer en relations avec des exportateurs canadiens de blé, son et semences de trèfle.

12,370. Hachoirs à viande, refrigérateurs pour crème à la glace, balayeuses de tapis, nettoyeuses Vacuum pour besoins du ménage. — Une maison d'Amsterdam voudrait obtenir des exportateurs canadiens des cotes pour les articles ci-dessous; ces cotes doivent être c.i.f. Amsterdam. On donnera de bonnes références de banques et de maisons des Etats-Unis.

12,371. Planches à laver, épingles à linge —Une maison d'Amsterdam est prête à acheter c.i.f. Amsterdam. Bonnes références.

12,372. Grains.—Une maison de Francfort, Allemagne, est intéressée à obtenir la représentation d'une maison canadienne de premier ordre faisant l'exportation du grain.

12,373. Mica. — Une maison de Hambourg, Allemagne, qui achète du Mica, voudrait avoir des offres de producteurs canadiens.

12,374. Pulpe de bois. — Une compagnie de Londres, qui a une forte clientèle, désire avoir la représentation de manufacturiers canadiens de pulpe.

12,375. Grains, fourrage, semences, etc. — Une maison de Mayence, Allemagne, est prête à agir comme représentant d'un grand exportateur canadien.

12,376. Grains, fourrage, semence de trèfle, graine de lin, etc. — Une maison, établie depuis longtemps et fournissant d'excellentes références de banque à Maunheim, Allemagne, serait heureuse d'entrer en rapport avec des maisons canadiennes.

12,377. Grains.—Une maison de Strasbourg, Allemagne, souhaite d'entrer en rapport avec une maison canadienne pour augmenter le chiffre de ses importations.

12,378. Blé, avoine, seigle, etc. — Une maison de Maunheim voudrait avoir la représentation d'exportateurs canadiens.

12,379. Grains.—Une maison de Maunheim, Allemagne, cherche à nouer des relations commerciales avec un exportateur canadien.

12,380. Grains. — Un importateur de Maunheim, Allemagne, est prêt à agir comme représentant d'une maison canadienne.

12,381. Automobiles. — Une maison de Mayence, Allemagne, apprend qu'une manufacture canadienne vend des automobiles à environ $2,500 et voudrait entrer en relations pour les tenir.

12,382. Saumon et homard en boîtes.— Une maison de Maunheim désire entrer en rapports avec des exportateurs canadiens pour expéditions directes via Rotterdam.

12,383. Déchets de brasserie, etc. — Une grande maison de gros, d'Allemagne, est prête à en importer si les prix sont équitable.

12,384. Produits chimiques et pommes desséchées. — Une maison de Maunheim, Allemagne, désire des cotes c.i.f. Rotterdam.

12,385. Grains de brasserie et de distillerie, déchets de malt, orge pour fourrage, etc. — Une maison d'importation de Maunheim, Allemagne, désire des cotes avec des échantillons c.i.f. Rotterdam. Est prête à prendre de 30 à 50 tonnes comme expédition d'essai.

12,386. Grains de tous genres. — Une maison de Maunheim, Allemagne, est prête à représenter un exportateur canadien de grains dans le sud de l'Allemagne et en Suisse.

12,387. Blé et avoine du Manitoba. — Un grand importateur de Maunheim, Allemagne, désire entrer en relations commerciales avec un exportateur canadien.

12,388. Spécialités et nouveautés canadiennes. — Une importante maison de Hambourg, tenant exclusivement des spécialités, nouveautés anglaises et américaines, désire entrer en correspondance avec des manufacturiers canadiens d'articles de ce genre pour les placer sur les marchés des divers pays d'Europe que ses nombreux commis-voyageurs visitent sans cesse pendant toute l'année.

12,389. Articles en caoutchouc. — Une maison d'importation de Hambourg désire entrer en rapports avec des manufacturiers canadiens d'une bonne spécialité d'articles en caoutchouc, y compris les claques.

12,390. Poils d'animaux. — Une manufacture de feutre de Belgique souhaite d'acheter toutes sortes de poils d'ani-

# MACHINERIE de CORDONNERIE

**Pour tous Travaux depuis la Mise en Forme jusqu'au Finissage.**

TRADE USMC MARK

**Systèmes Goodyear pour Cousu-Trépointe et Cousu-Chausson**

**Machines "Consolidated" à monter d'après la Méthode Manuelle**

**Presses à découper les tiges Modèle C.**

**Machines Rapides "Standard" A visser les semelles**

**Machines Davey à cheviller bois avec bigorne**

Machines à Enfoncer les clous protège-talon --- Machines à Estamper, à Charger, à Poser, à Fraiser, à Gouger, à Verrer et à Finir les Talons---Machines à clouer "Loose Nailer" et Machines à Bonbouter--Machines à Cimenter, à Poncer et à Parer--Machines à Entoiler les Premières, "Série Gem"--- Machines à Poser les Oeillets --- Oeillets, Cambrillons, Brosses, etc.

## United Shoe Machinery Company of Canada

**Montréal, Qué.**

maux du Canada, le résidu des tanneries, etc. Elle est prête à acheter sur production d'échantillons et à payer comptant sur documents.

12,391. Huiles canadiennes.—Une maison de Glasgow voudrait entrer en rapports avec des exportateurs canadiens.

12,392. Belles ficelles en fibre textile de l'agavé d'Amérique. — Une maison d'Ecosse cherche à connaître des expéditeurs fiables de ces produits.

12,393. Houblon canadien. — Une maison d'Ecosse aimerait à recevoir des cotes et des échantillons.

12,394. Produits de la ferme. — Un agent commissionnaire, de Hambourg, Allemagne, est intéressé à l'importation de tous les genres de produits canadiens de la ferme.

12,395. Représentants. — Une maison de Soran, Allemagne, désire avoir de bons représentants pour les matériaux de manteaux en drap, pour dames.

12,396. Sardines. — Une maison de Londres cherche à entrer en relations avec des expéditeurs canadiens de sardines qui cherchent à faire de l'exportation.

12,397. Agent. — Une maison de Londres, fabricant des plumes et des spécialités de librairie, cherche un agent convenable résidant au Canada, et de préférence à Toronto.

12,398. Médecines patentées. — Une maison de Londres manufacturant une spécialité de médecines patentées, cherche à s'arranger pour la vente au Canada.

12,399. Oxydes de Cobalt et de Nickel et autres produits. — Une maison d'importation de Hambourg, Allemagne, désire connaître les adresses des expéditeurs canadiens d'oxydes de Cobalt et de Nickel et d'autres produits.

(Suite de la page 19)

## CHANGEMENTS COMMERCIAUX

Lachine—Lachine Syndicate, dissolution.

Montréal—Bilodeau & Lavallée, dissolution. Agents d'immeubles.

Montréal—Blouin, A., actif vendu. Epicerie.

Montréal—Church Kimpton Ltd., devient Church & Church Ltd.

Montréal—Lapierre & Lebeau, dissolution. Marchands.

Montréal—Leboeuf, Horace. Fonds vendus le 29 courant. Electricien.

Montréal—Luben, F. et S. Tabacman, dissolution. Nouveautés.

Montréal—Mnette & Bourassa, dissolution. Tailleurs.

Montréal—Murphy Bros., stock vendu. Epicerie.

Montréal—Needlecraft Shop, dissolution. Mlle A. J. Phelan, continue.

Montréal—Paragon Trouser Co., cession.

Montréal—Weissman & Gitterman, dissolution. Marchands.

Trois-Rivières—American Shoe Store, cession.

Verdun—Reese, Louise, stock vendu. Epicerie.

Ville St-Pierre—Malcoff, Abraham, demande de cession. Chaussures.

## NOUVEAUX ETABLISSEMENTS

Montréal—Alliance Royale Industrielle, brevets; City South View of Montreal, Ltd.; Cosy Candy Co.; Doherty & Roy, articles en cuir; Eolus Organ Blower Co.; Kleinberg & Simon, marchands généraux; Langevin & L'Archevêque, ameublements, etc.; Le Bellevue, vues animées; R. Marion & Co., chaussures; Martineau & Besner, vues animées; National Tobacco Co., Ltd.; Parc Dollard Annex Ltd.; Parc Dollard Extension, Inc.; Smart Style Cloak and Suit Co., manufacturiers; Twin City Development Co. of Montreal.

Montréal—Freedman, Albert. Consent à faire cession. Agent d'immeubles.

Montréal—Geluso, F. Fonds vendu le 28 dernier. Epicier.

Montréal—Home Co. Operative Association of Montreal. Wilks & Burnett, liquidateurs.

Montréal—Ideal Clothing House. Consent à faire cession.

Montreal—King, C. W. & Cie. Charles W. King, décédé. Commissionaires en fruits.

Montréal—Labelle, G. M. Assemblée de créanciers le 29 courant. Instruments de musique.

Montréal—Liddell & Hébert. J. A. Pitt, admis comme associé dans la raison sociale, Liddell, Hébert & Pitt. Agents d'immeubles.

Montréal—Leonard, Louis, dommages par le feu. Farine, etc.

Montréal—Maple Realties Co. Mise en liquidation accordée. Assemblée des créanciers et actionnaires, le 31 dernier.

Montréal—Modern Woodworking and Construction Ltd. Mise en liquidation accordée. N. St-Amour ,liquidateur provisoire. Assemblée de créanciers le 30 dernier.

Montréal—Perrault, Rosario. Fonds vendu le 30 courant. Tailleur.

Montréal—Royal Securities Corporation. ulian Dina, cesse de faire des affaires sous cette raison sociale.

Montréal—United Supply Co., dissolution.

Montréal—United Woodenware Co., dissolution. Max Wexler, continuant sous la même raison sociale.

Montréal—White, A. F., décédé. Thés.

Shawinigan Falls—Beauchemin & Cie. Ont vendu le stock de ferronnerie à T. Parent. Meubles, ferronnerie, etc.

Ville St-Pierre—Malcoff, Abraham. Cession et assemblée des créanciers le 29 dernier. Chaussures.

Montréal—Wm. J. Adler & Co., marchands; P. E. Bergeron, Regd., drogues, etc.; Canadian Railway Club, Inc.; Central Steel and Wire Co., manufacturiers; A. S. D'Amour & Fils, tabac, etc.; Dominion Undertakers, Ltd.; Fiduciary Investment Co.; Hair & Fancy Goods, Ltd.; Alice Herbout, modes; Ontario Gents Furnishing Store; Ruthman Packing and Provision Co., Ltd.; L. Staviss, fruits, etc.; Zender's Prince Arthur Bargain Store.

Verdun—M. A. Surprenant, vêtements de dames.

Bromptonville—Blais J. P., décédé. Boucher.

East Broughton—Cliche, Napoléon. Actif annoncé pour vente le 1er août. J. P. E. Gagnohn, curateur. Restaurant.

Hull—Wright, C. R. J. C. N. Moore lui succède. Hôtel.

Iberville—Honoré Raymond. Cesse de faire des affaires. Epicier.

Mandeville—Jackson, Joseph. A fait cession légale à J. P. E. Gagnon, curateur, Québec.

Montréal—Compagnie d'Auvents Miller, dissolution. Auvents.

Montréal—Freedman, Albert, cession. Agent d'immeubles.

Montréal—Home Co. Operative Association of Montreal. Stock vendu.

Montréal—Leduc, Provost & Sauvé, dissolution. Architectes.

Motnréal—Libersan, E., demande de cession. Epicerie.

Sherbrooke—Sherbrooke Knitting Works, cession. Assemblée de créanciers le 6 août. Manufacturiers.

Ste-Anne de la Pérade—Canadian Biscuit Co. Actif vendu. Larue & Trudel, liquidateurs, Québec.

Motnréal—Auto Sales and Services Co.; Boileau Realty Co., Ltd.; British West Indian and Canadian Association; Canada West Townside Co. Ltd.; Duquette & Lepage, agents d'immeubles; Fashion Fit Clothing Manfg. Co.; Genser & Tomarkin ,pierres tombales, etc.; Hamilton Chinese Cafe; H. B. B. Cloak and Suit Co., manufacturiers; International Bureau; International Machine Co.; Lautz Dunham Co. Ltd.; W. A. Learo, taxidermiste; Le Plateau Boulevard des Deux Rivières; Philip & Edwards, imprimeurs.

# THÉS ! THÉS !

## DU JAPON

En boîtes de **30** et **40** lbs. En demi-caisses de **80** et **90** lbs.

Nous recommandons spécialement les marques

**"Victoria" et "Princesse Louise"**

## Des Indes De Ceylan De Congou

### Thés Noirs

En demi - caisses de **50** lbs. En caisses de **90** lbs.

### Thés Verts de Ceylan

Marques **"Duchesse et Lady"** en demi-caisses.

## De Chine

**Imperial** **Pea Leaf** **Pin Head**

En boîte de **30** et **45** lbs.

### Young Hyson

En boîtes et demi - caisses.

**Sassures (Siftings) de Thés Japonais.**

**Sassures (Siftings) de Thés Verts de Ceylan**

En boîtes de **70** et **80** lbs.

**Toujours en stock "LIPTON" "TAMILKANDE" "SALADA"** Thés en paquets.

## Eaux du Bassin de Vichy

**LA NEPTUNE** en caisses de **50** Quarts **$6.00** c/s

**LIMONADE DU BASSIN DE VICHY,** "La Savoureuse"

Bouchons Liège, Bouteilles Champenoises, **50** Quarts **$8.00** c/s. **50** Pts **$5.00** c/s

Ecrivez, Téléphonez, Télégraphiez.

## LAPORTE, MARTIN, Limitée

568 ST-PAUL, MONTREAL. TEL., MAIN 3766

# MAISONNEUVE

## AU POINT DE VUE MANUFACTURIER

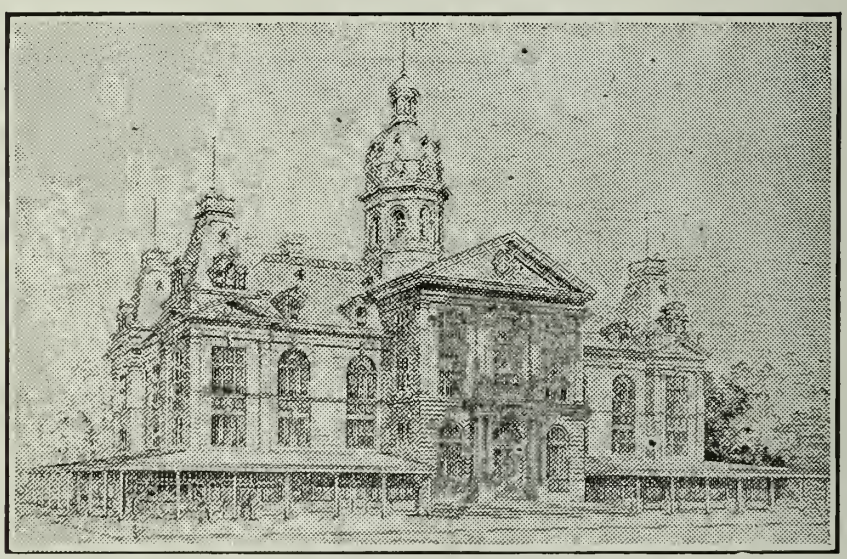
## LE COEUR DE MONTREAL.

Avantages exceptionnels offerts par une administration municipale clairvoyante et généreuse,

AUX MANUFACTURIERS
DESIREUX DE S'ETABLIR DANS

## "La Pittsburg du Canada"

**Plus de quarante Manufactures déjà où le travail bat son plein.**



LE MARCHÉ PUBLIC

**Edifices publics dignes de villes trois fois plus grandes.**

**Maisonneuve est la quatrième grande ville du Canada et la deuxième cité manufacturière de la Province de Québec.**

Les Manufacturiers peuvent obtenir tous les renseignements désirables en s'adressant à

**M. G. ECREMENT**
Secrétaire-Trésorier.

**MAISONNEUVE, QUEBEC, CANADA.**

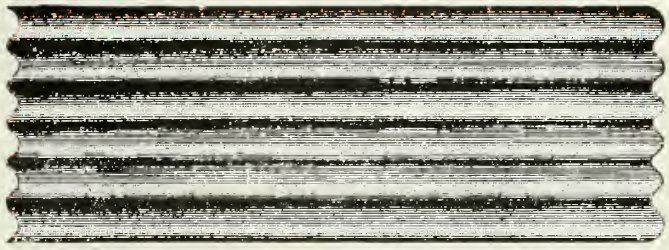
# LE PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 15 AOUT, 1913 Vol. XLVI—No. 33



Tôle Ridée.



Tôle Ridée.

Nous avons le plus grand stock de tôle ridée au Canada. Nous pouvons expédier à moins d'une heure d'avis.

Demandez nos prix.

**The McClary**

MANUFACTURING Co.

231 Rue Wellington, - - - Montréal.


(INDEX DES ANNONCEURS, PAGE 33)

# La Poudre "MESSINA" pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistrée au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

## Les Fèves Cuites Simcoe de différents genres—au naturel avec sauce chili ou aux tomates—constituent le produit alimentaire, à base de fèves, étalon du Canada.

## La Marque Simcoe est très connue de l'Est à l'Ouest, du Nord au Sud et connue

partout comme la grande favorite. C'est l'aliment de famille, parfaitement cuit et préparé avec soin, suivant les procédés scientifiques.

Peu de gens apprécient la véritable saveur des Fèves de Boston et des Fèves Cuites de Simcoe, autant que ceux qui connaissent réellement la saveur des originelles Fèves Cuites de Boston.

C'est cette saveur donnant appétit, qui fait de la Marque Simcoe celle qu'il vous est le plus profitable de tenir—qui vous assure une vente rapide, profitable.

**Commandez Votre Approvisionnement d'Hiver Maintenant.**

## Dominion Canners, Ltd.

HAMILTON, Ont.

# L'EPICIER AU TELEPHONE !

"De la Farine de Blé d'Inde, MADAME ? — Oui— Celle de BENSON sans doute — elle est utile dans beaucoup de mets — La meilleure ? Elle est reconnue comme telle depuis plus de 50 ans.

"DE l'EMPOIS POUR LE BLANCHISSAGE ? SILVER GLOSS est la Marque Domestique, Madame,—oui, il se dissout facilement dans l'eau chaude ou froide — il est préparé en gros cristaux.

Je vous enverrai **Benson's** et **Silver Gloss**

Madame - - Merci !

## *The* Canada Starch Co., Limited.

**Manufacturiers des MARQUES EDWARDSBURG**

Montréal, Cardinal, Toronto, Brantford, Vancouver.

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.34 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.21 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand

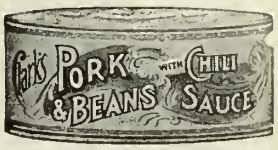
Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK Montréal

| Conserves | | La doz. |
|---|---|---|
| Viandes assorties | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 2s | 3.75 |
| Lunch Ham | 1s | 2.25 |
| Lunch Ham | 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef | 1s $2.25 | 2s 3.75 |
| Geneva Sausage | 1s 2.50 | 2s 4.25 |
| English Brown | 1s 2.10 | 2s 3.50 |
| Boneless Pigs Feet | 1s 2.10 | 2s 3.50 |
| Sliced Smoked Beef | ½s 1.50 | 1s 2.50 |
| Roast Beef | 1s 2.25 | 2s 3.75 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis | ½s | 1.60 |
| Ditto | 1s | 2.75 |
| Boeuf Bouilli | 1s | 2.25 |
| Boeuf Bouilli | 2s | 3.75 |
| Boeuf Bouilli | 6s | 13.00 |




| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boites plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boites hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boites plates | 3s | 1.15 |


LA MACHINE A 10 TOUCHES

Dalton

EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

Additions,
Soustractions,
Divisions
et Multiplications.

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

CIE DALTON

12 Edifice Coristine MONTREAL

*Telephone: MAIN 1346*

La Continental Bag & Paper Company, Ltd.

OTTAWA.

Manufacturiers de Sacs Exclusifs.

La Vente des Sacs en Papier n'est qu'une partie de notre Service.

Nous nous faisons un point d'honneur de ne fabriquer que des Sacs de la Meilleure Qualité et de la plus grande Solidité.

Demandez à votre Marchand en Gros de ne vous fournir que des

SACS "CONTINENTAL" ANTISEPTIQUES

DISTRIBUTEURS :

**ONTARIO**—The Continental Bag & Paper Ltd, Ottawa et Toronto. Walter Woods & Co., Hamilton.

**MANITOBA, ALBERTA, SASKATCHEWAN** — Walter Woods & Co., Winnipeg

**NLLE ECOSSE, ILE DU PRINCE EDOUARD, ILE DU CAP BRETON**—Thomas Flanagan, Upper Water St. Halifax.

**NOUVEAU BRUNSWICK**—J. Hunter White, Agent, Marché du Nord, St-Jean.

**COLUMBIE ANGLAISE**—Smith, Davidson & Wright Ltd. Vancouver.

**PROVINCE DE QUEBEC**—The Continental Bag & Paper Co., Ltd., 584 rue St-Paul, Montréal.

# COMMENT CELA VA-T-IL

## POUR LE CIRAGE

# 'Nugget'?

**Poussez-vous la vente d'une spécialité qui est annoncée et bien connue ?**

**The "NUGGET" POLISH CO., LIMITED**

**9, 11 et 13 RUE DAVENPORT**

TORONTO, - - - - - - - - ONT.

**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM** — QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

**Montréal et Toronto.**

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

**L'"International Limited"**

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

**Montréal et Ottawa.**

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m , et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9 30 a.m., et à 3.55 p.m , tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

# Le Cordial de Jus de Citron de STOWER

**Une Boisson de Famille pour l'Automne et l'Eté Délicieuse, Hygiénique, Rafraîchissante.**

C'est là une boisson dont ne devrait manquer aucun ménage pendant les chaleurs ; de fait, c'est un délicieux cordial, pendant toute l'année, qui donne de la santé, rafraîchit le corps et l'esprit.

Le Cordial de Jus de Citron de Stower est préparé au moyen de Citrons Frais dont toute impureté a été soigneusement éliminée.

*Le Cordial de Jus de Citron de Stower est fourni à Sa Majesté le Roi et à la Chambre Anglaise des Communes.*

*COMMANDEZ-EN MAINTENANT*

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

**MONTREAL** Agents **TORONTO**

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boîtes hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 8.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |

**Potted Meats** — **La lb.**

| | | |
|---|---|---|
| Ham, Tongue, Beef and Veal, ¼ 0.50 | ½s | 1.00 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | ½s | 1.20 |
| Pâtés de Foie | ¼s | 0.90 |
| Pâtés de Foie | ½s | 1.35 |

**Soupes** — **La doz.**

| | | |
|---|---|---|
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |

**Mince Meat** — **La doz.**

(Tins fermées hermétiquement.)

1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00

| | | |
|---|---|---|
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ¼s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

## J. M. DOUGLAS & Co., Montréal.

**Bleus à laver** — **La lb.**

"Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c

"Sapphire"

btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb.

"Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. 10c

## WM. H. DUNN, Montréal.

**Edward's Soups**

(Potages Granulés, Préparés en Irlande)

Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boîtes de 40 bandes $7.50 par boîte.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boîtes 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boîtes 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

## BORDEN MILK CO., LIMITED, Montréal.

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| Lait Condensé (sucré) | Prix au Détaillant |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse). | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) . . | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boîte de Famille (4 doz. par caisse) | 3.90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boîte moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boîte d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

**Lait et Crèmes Condensés.**

| | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |
| "Good Luck" | 4.50 |

**Lait condensé.** — **La cse**

| | |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge,4 doz., chaque | 4.75 |

**Lait évaporé.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque | 4.25 |
| Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque | 4.50 |
| Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque | 3.90 |
| Marque Peerless "Petite Boîte", 4 doz., chaque | 2.00 |

## THE CANADA STARCH CO., Ltd.,

Manufacturière de marques Edwardsburg.

**Sirops de Table.**

**Marque "Crown".**

| | | |
|---|---|---|
| Quarts (700 livres) | lb. | 0.03¼ |
| ½ quarts (350 livres) | lb. | 0.03½ |
| ¼ quarts (175 livres) | lb. | 0.03¾ |
| Seaux de 38½ lbs. | le seau | 1.75 |
| Seaux de 25 lbs. | le seau | 1.25 |
| Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse | | 2.40 |
| Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse | | 2.75 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | | 2.65 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | | 2.60 |

**Marque "Lily White".**

| | |
|---|---|
| Canistres 2 lbs., 2 d. à la caisse | 2.75 |
| Canistres 5 lbs., 1 d. à la caisse | 3.10 |
| Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse | 3.00 |
| Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse | 2.95 |

**Marque "Beaver".**

Sirop de Blé-d'Inde et d'Erable:

| | |
|---|---|
| Canistres 1 pinte (mesure à vin), 2 doz. à la caisse | 4.70 |

**Empois de buanderie** — **La lb.**

| | |
|---|---|
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb. | 0.06½ |
| No 1 Blanc, barils | 0.06 |
| Canada Laundry (cse de 40 lb.) | 0.05½ |
| Silver Gloss, btes à coulisse, 6 lb. | 0.08 |
| Silver Gloss, canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux | 0.07 |
| Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb. | 0.07½ |
| Benson's Satine, cartons de 1 lb. | 0.07½ |
| Canada White Gloss, pqts de 1 lb. | 0.06 |
| Benson's Enamel par caisse de 40 lbs. | 3.00 |
| Benson's Enamel par caisse de 20 lbs. | 1.50 |

**Celluloid.**

| | |
|---|---|
| Boites contenant 45 cartons, par caisse. | 3.60 |

**Empois de cuisine.**

(Boites de 20 lbs., ¼c en plus par livre.)

W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.

| | |
|---|---|
| Boites de 40 lbs. | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch | 0.05¼ |

(Boites de 20 lbs., ¼c en plus.)

## ELIE CHARBONNEAU

**Marché Bonsecours**

**Montréal**

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $3.00 |
| Citrons, 35 cts la doz; la caisse | | 7.25 |
| Tomates, la caisse flat | | 1.25 |
| Choux nouveau, la caisse | | 3.00 |
| Fraises, la caisse 54 cassots | 6.00 | 8.00 |
| Patates, par 90 lbs | | 0.75 |
| Patates nouvelles, le baril | | 3.00 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 2.25 |
| Oranges navel | | 5.50 |
| Ananas, la caisse | | 4.50 |
| Concombres, le panier | | 2.25 |
| Pommes nouvelles | | 2.25 |
| Groseilles, le gallon | | 0.60 |

## E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

**Toronto. Ont.**

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette li sont pour marchandises aux points d distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varior sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

**La cse**

| | |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses . . . . | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

**La doz.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6 doz. de | 5c. | . . | $0.50 |
| 4 doz. de | 4 oz. | . . | 0.75 |
| 4 doz. de | 6 oz. | . . | 1.00 |
| 4 doz. de | 8 oz. | . . | 1.30 |
| 4 doz. de | 12 oz. | . . | 1.80 |
| 2 doz. de | 12 oz. | . . | 1.85 |
| 4 doz. de | 16 oz. | . . | 2.25 |
| 2 doz. de | 16 oz. | . . | 2.30 |
| 1 doz. de | 2½ lbs. | . . | 5.00 |
| ½ doz. de | 5 lbs. | . . | 9.60 |
| 2 doz. de | 6 oz. | à | |
| 1 doz. de | 12 oz. | la Cse | |
| 1 doz. de | 16 oz. | | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".

| Soda "Magic" | La cse |
|---|---|
| No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No 3 caisse 30 pqts. de 1 lb. et 60 pqts. de ½ lb. | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 5 caisse 100 pqts de 10 oz. | 2.90 |
| 5 caisses | 2.80 |

**Crème de Tartre de "Gillett"**

| | La doz |
|---|---|
| ¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | $1.00 |
| ½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | 2.00 |

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. pqts., ¼ lb. / 2 doz. pqts., ½ lb. (assortis) | $8.00 |
| ½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.20 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.10 |

| | La lb |
|---|---|
| 5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) | 0.33 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.28½ |
| 360 lb. barils | 0.26 |

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

**Montréal**

**Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.**

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅞ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,

**Montréal**

**Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST**

| | |
|---|---|
| Tierces | 0.11¼ |
| Tinettes 60 lb. | 0.11½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 2.35 |
| Chaudières, 20 lbs. | 2.25 |
| Caisses, 3 lbs. lb. | 0.12¼ |
| Caisses, 5 lbs. lb. | 0.12¼ |
| Caisses, 10 lbs. lb. | 0.12¼ |
| Pains moulés d'une livre | 0.12¾ |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boite 350, par bote | 2.01 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boite de 600, la boite | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boites de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boites de ferblanc, 50 s. et boites de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boites de fantaisie | 16.00 |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |


# LE NOM DE "FAIRBANK" GARANTIT LE SAVON

## LE SAVON FAIRY

**Quand nous vous disons que vous pouvez compter sur le SAVON FAIRY comme étant un vendeur actif et constant, sûr de satisfaire vos clients, c'est que nous savons positivement que le morceau de savon ovale, flottant, blanc et doux est le MEILLEUR qui se puisse vendre à cinq cents et que VOS CLIENTS le savent.**

**Nous avons annoncé le SAVON FAIRY d'une manière si intensive que la devise "AVEZ-VOUS UNE PETITE FEE DANS VOTRE DEMEURE ?" signifie 'LE MEILLEUR SAVON QUE JE PUISSE ACHETER" dans l'esprit de toutes les femmes.**

**Ne manquez pas de faire un bon étalage de SAVON FAIRY—il se vend à vue.**

**Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?"**

**The N. K. Fairbank Company Limited.**

**MONTREAL.**

# SWIFT'S JEWEL COMPOUND

## Une graisse que vous pouvez recommander.

Vous pouvez livrer le Saindoux Composé de Swift à vos clients avec l'entière certitude que c'est un bon, honnête produit Canadien.

Il y a une bonne clientèle à vous assurer pour ce Saindoux Composé et c'est une clientèle qui reste.

Laissez-vous un autre en profiter ?

**Swift's Canadian Co., Limited.**

TORONTO, - WINNIPEG, - EDMONTON.

## Facilitez à la ménagère les travaux de cuisson.

La majorité des femmes se font un orgueil de faire de beaux gâteaux, du beau pain et de la belle pâtisserie—elles aiment qu'ils aient un goût uniforme, qu'ils soient cuits à point et également, surtout, qu'ils aient bon goût. Donnez-leur le

# Sel de Table Windsor

et vous rendrez leurs succès plus certains. Un sel médiocre fait une pâtisserie médiocre—tout s'affaisse après avoir travaillé durant des heures au dessus d'un poêle surchauffé et c'est un grand désappointement. Aidez la ménagère à éviter cela.

**CANADIAN SALT CO., LIMITED**

WINDSOR, ONTARIO.

Nous ne pouvons guère ajouter à ce qui a été dit au sujet de la pureté et de la supériorité absolues du

## SODA A PATE "COW" BRAND

Quand les consommateurs expriment en si grand nombre leur confiance dans son emploi, il n'y a pas besoin d'argumenter longtemps pour vous faire comprendre l'avantage que vous avez à en emmagasiner.

C'est le MEILLEUR et comme tel on devrait toujours le trouver sur vos rayons.

**CHURCH & DWIGHT, Limited.**

Manufacturiers :-: MONTREAL.

# L'Habitude Grandit.

# MEADOW CREAM SODAS

**Prenez l'habitude de tenir nos MEADOW CREAM SODAS et observez l'augmentation des affaires et des profits.**

THE

**W. J. CROTHERS CO., Ltd.**

KINGSTON, Ont.

| | |
|---|---|
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia, pqts 1/16 lb. | 0.65 |
| Snap, pqts 1/12 et 1/6 lb. | 0.48 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.50 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boîtes 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| 12 lbs., boîtes 6 lbs. | 0.39 |

**(Empire Branch)**

| | |
|---|---|
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts | |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs, 5 s. et 10 s. | 0.39 |
| Currency, 10 s. | 0.39 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boîtes 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Rosebud, 3 x 3, 7 s. ½ cads, 8 lbs | 0.50 |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boîtes 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s. | 0.78 |

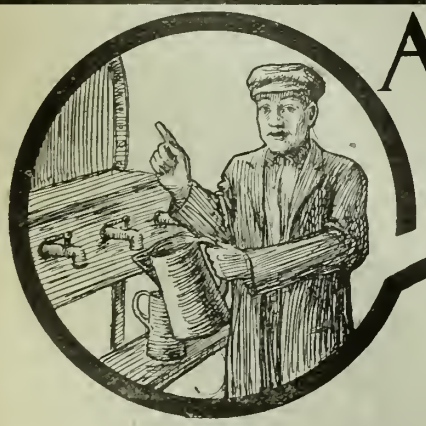
**HENRI JONAS & CIE,**
**Montréal.**

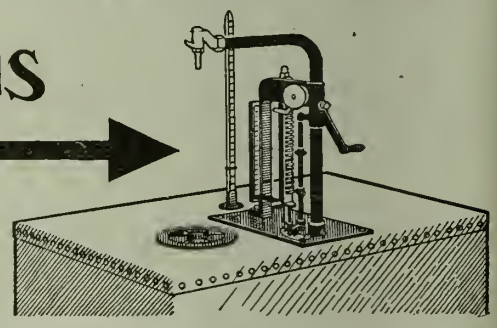
| | |
|---|---|
| **Pâtes Alimentaires.** | **La lb.** |
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de $1.00 à | 3.00 |
| Extraits au gallon de $6.00 à | 24.00 |

Mêmes prix pour extraits de tous fruits.

| | |
|---|---|
| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |


# Avez-vous assez d'huile en mains





L'épicier qui possède un **Réservoir à Mesure Automatique Bowser,** pour l'huile, peut, à 20 pieds de distance, en jetant un coup d'œil sur l'indicateur flottant, se rendre compte de la qualité d'huile qu'il a en mains. Lorsque le réservoier est rempli, l'indicateur lui montre combien il a reçu d'huile, de sorte qu'on ne peut pas surcharger. Au fur et à mesure qu'il **vend** de l'huile à ses clients, le calculateur fait la note tout comme le font les balances calculatrices, et la soupape automatique arrête l'écoulement de l'huile du moment qu'il cesse de pomper ; de sorte qu'il n'y a pas d'épanchement d'huile entraînant la perte ou des dommages aux autres articles. Procurez-vous un **Appareil Bowser,** faites cesser l'incertitude, **et Faites un Profit sur chaque vente d'Huile.**

Adresser-nous une carte postale demandant notre **Brochure Gratuite** contenant tous les détails. Nous répondrons à toutes vos questions sur la manière de tenir l'huile.

## S. F. BOWSER & COMPANY, INC.,

**66-68 AVENUE FRAZER, - - TORONTO, Ontario.**

**ETABLIE EN 1885**

Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.

**Bureaux en toutes villes et représentants partout.**

Concessionnaires du brevet et fabricants des pompes à main ou à force motrice artificielle enregistrant d'elles-mêmes leur débit des réservoirs de toutes dimensions, des systèmes d'emmagasiner le pétrole et l'huile, des conduits à enregistrer la consommation, des systèmes pour la filtration et circulation du pétrole, des systèmes de nettoyage à sec, etc.

# Tout le monde a un 5c

et c'est tout ce que
coûte un paquet de 3

# Petits Cigares
# BUNTY

Voilà pourquoi ils s'enlèvent si rapidement. N'attendez pas que votre stock diminue pour en ordonner d'autres, car la demande augmente considérablement tous les jours.

## CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE GROS.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse 15.00
No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse 24.00
Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse 21.00
Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse 36.00
Jarres ½ gal. Mustard, ½ d. à la cse 54.00

**Vernis à chaussures.** **La doz.**

**1 doz. à la caisse.**

Marques Froment. 0.75
Marque Jonas. 0.75
Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. 2.00

**LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.**

| | La doz. |
|---|---|
| Catsup King. | $1.00 |
| Catsup King, bdl. 9 douz. | 0.95 |
| Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz. | 1.50 |
| Confiture, cse 2 doz., 12 onces. | 1.00 |
| Confiture, pinte. | 2.50 |
| Caustique, 100 lbs. chaque. | 2.75 |
| Caustique, 50 lbs. chaque. | 1.50 |
| Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse. | 1.40 |
| Confiture, chaudière No 7 ch. | 0.42½ |
| Confiture, seau No 7 chaque. | 0.45 |
| Confiture, chaudière No 5, ch. | 0.30 |
| Confiture "King" chaudière No 7, chaque. | 0.45 |

**MATTHEWS-LAING, LIMITED, Montréal, Canada.**

**Lard en Baril Marque "Anchor"**

| | | |
|---|---|---|
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. | | 15.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 | | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. | | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. | | |
| Pickled Rolls, brl. | | 30.00 |
| Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. | | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | | 29.00 |
| Heavy, clear fat backs 60/70 | | 27.00 |

**Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".**

| | | |
|---|---|---|
| Tierces, 375 lbs. | lb. | 0.11½ |
| Boites 50 lbs. net (doublure parchemin) | | 0.11⅝ |
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) | | 0.11⅞ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net, $2.40 | | 0.12 |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs., $2.30 | | 0.11½ |
| Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | | 0.12¼ |
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | | 0.12½ |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | | 0.12½ |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | | 0.13¼ |

**Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).**

| | | |
|---|---|---|
| Tierces, 75 lbs. | | 0.14½ |
| Boîtes, 50 lbs., net (doublure parchemin) | | 0.14¾ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | | 0.14⅞ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) | $3.00 | 0.15 |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut | $2.90 | 0.14½ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | | 0.15¼ |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | | 0.15½ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | | 0.15½ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | | 0.15¾ |

**Viandes fumées.**

| | |
|---|---|
| Jambons: Première qualité. | |
| Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.18½ |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.19 |
| Moyens, 15 à 19 l bs. | 0.21 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.21 |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.22 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.23 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20½ |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.19 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.24 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.26 |
| Jambons de Laing, choisis, Piquequ-Nique", 10 à 14 lbs. | 0.17 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs. | 0.17 |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |

**Saucisses fumées.**

| | |
|---|---|
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et lan- | |


# L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée,

## DE ST-HYACINTHE

Garantit une excellente position aux élèves qualifiés.

L'Ecole Lalime est l'institution par excellence pour les jeunes gens désireux d'obtenir rapidement une bonne position dans les meilleures maisons de commerce du Canada.

Les études comprennent tout ce qui a rapport au cours commercial : comptabilité, français, anglais clavigraphie, sténographie. etc., ainsi que : télégraphie, administration des gares et classe spéciale de comptabilité des banques.

Chaque cours est donné par des spécialistes distingués dans chaque branche.

## TELEGRAPHIE

Les cours de télégraphie et d'administration des gares sont donnés par un professeur spécialement qualifié.

Ces cours sont absolument modernes et n'ont rien de commun avec l'ancienne méthode longue et défectueuse.

Une bonne position est assurée aux élèves de l'Ecole Lalime, dès que leur cours est terminé.

**Demandez le prospectus de**

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe

| | | |
|---|---|---|
| gue) | doz. | 1.10 |
| **Saucisses fraiches.** | | |
| Saucisses de porc (tripes de porc) | | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | | 0.08½ |
| Boudin blanc | | 0.07 |
| Boudin noir | | 0 08 |

## AGENCES

## LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,

### Montréal.

### Légumes.

**Petits Pois Importés "Soleil"**

| | |
|---|---|
| Extra fins, 50 boites | 14.50 |
| Extra fins, 100½ boites | 15.00 |
| Très fin, 100½ boites | 13.50 |
| Fins, 100½ boites | 11.50 |
| Mi-fins, 100½ boites | 11.00 |
| Moyens, No 2, 100½ boites | 9.50 |
| Moyens, No 3, 100½ boites | 9.00 |
| **Petits Pois "Frs. Petit & Cie."** | |
| Fins, 100½ boites | 10.00 |
| Moyens, 100½ boites | 7.50 |
| **Légumes "Soleil".** | |
| Haricots:— | |
| Verts, extra fins, 100½ boites | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boites | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boites | 8.00 |
| Côtes de Céleri, 50 boites | 7.50 |
| **Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)** | |
| Oseilles, 100½ boites | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boites | 9.00 |
| Julienne, 100½ boites | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boites | 9.50 |
| **Asperges.** | C/S |
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boites | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boites | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boites | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boites | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boites | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boites | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boites | 22.50 |
| **Flageolets.** | |
| Moyens, 100½ boites | 11.00 |
| **Sardines.** | C/S |
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |
| **Savons de Castille.** | Lb. |
| **Le Soleil 72% d'huile d'Olive.** | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.00 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s | 4.50 |
| morc de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.10½ |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08½ |
| **La Lune 65% d'huile d'Olive.** | Lb. |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| c/s 12 barres, 3 lbs. | 0.08½ |
| **Huile d'Olive "Minerva"** | C/S |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | Gall. |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |

## LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |

## JOHN P. MOTT & CO.

| | | La lb. |
|---|---|---|
| Elite, per doz. | | 0.00 |
| Prepared Cocoa | | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | | 0.36 |
| No 1 Chocolate | | 0.30 |
| Diamond Chocolate | | 0.24 |
| Navy Chocolate | | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | | 0.35 |
| Cocoa Shells | | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à | 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à | 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. | 1.00 |

## SALADA TEA CO.

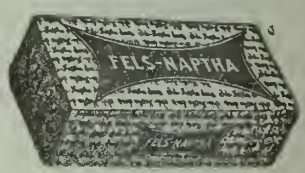
THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

## SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.




| | |
|---|---|
| Prix pour Ontario et Québec: | |
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |


# St. Lawrence Sugar

**CONVIENT A VOTRE GOUT POUR LE SUCRE**

Le St-Lawrence extra granulé est vendu maintenant en trois différentes grosseurs de cristaux : tous de sucre de canne le plus pur, de premier choix.

**Grain fin** (étiquette rouge) :
Dans cette espèce tous les grains du haut en bas sont à peu près de la grosseur de petits points.

**Grain moyen** (étiquette bleue) ;
Comme de petites semences perlées, égales et blanches, d'une douceur merveilleuse.

**Gros grain** (étiquette verte) ;
Comme de petits diaments et presque aussi brillants, mais se dissolvant rapidement.

**COMMANDEZ LE SUCRE DE LA GROSSEUR QUE VOUS VOULEZ**

Tous les grains, quelle que soit leur grosseur, sont de pur sucre de canne extra-granulé, que l'analyse prouve d'être d'une pureté de 99-90 100 à 100%.

**Le pois est garanti aussi bien que la qualité**

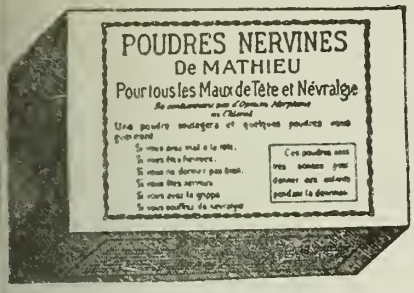
Sacs de 100 lbs, 25 lbs, 20 lbs. Boîtes en carton de 5 lbs, 2 lbs.

**St. Lawrence Sugar Refineries Limited, Montréal.**

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont un remède simple mais effectif contre tous les maux de tête—un remède que chaque marchand peut recommander comme un curatif sûr et rapide.

Si vous ne connaissez pas les poudres Nervines de Mathieu, et si vous êtes sujet aux maux de tête, essayez-les vous-mêmes à nos frais au moyen du coupon ci-joint.



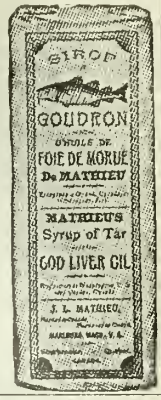

Comme remède contre les rhumes et les troubles bronchiques le sirop de Goudron et d'Huile de Foie de Morue de Mathieu est rendu fameux et cette préparation sœur des Poudres Nervines — marche à grands pas dans la même voie.

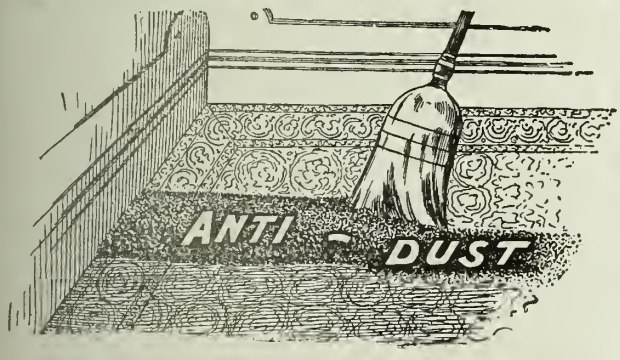
**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, - - P.Q.**

MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.
Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

Nom .....
De .....
(Nom de la maison de commerce).
Rue .....
Ville ou village .....
Province .....




## Nous annonçons pour vous.

Les journaux Canadiens-français sont les porte-parole des produits Canadiens-français inventés, manufacturés et vendus par des Canadiens-français dans toute la province.

## ANTI-DUST

La poudre à balayer désinfectante est la propriété de Canadiens-français et est employée par

**CHACUN, PARTOUT.**

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

**Département des nouvelles affaires.**

**The Sapho M'fg Co., Limited.**
**MONTRÉAL**

**Saindoux Composé**

## LAING'S

**Reconnu comme le meilleur sur le marché.**

**Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.**

**Son Prix est raisonnable.**

**MATTHEWS-LAING LIMITED**
**Rue Mill, - - MONTREAL.**

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

## MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleane,

| | |
|---|---|
| Cse de 3 do | 3.60 |
| Cse de 6 doz. | 7.20 |

30 jours.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES

RIGA.

Montréal — Tél. Main 6473.

1 doz., (en boite de carton) $2.00

| | | |
|---|---|---|
| 25 bouteilles, | " | " 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

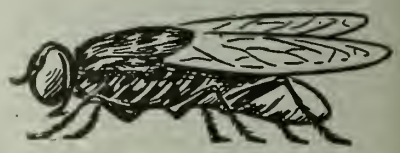
| Lime Juice "Stowers" | La cse |
|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | 3.50 |
| Lemon syrup | 4.00 |

WHITE SWAN SPICES &

CEREALS, Limited.

Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

WILSON'S FLY PADS.



| | |
|---|---|
| La boite | $3.00 |
| Par trois boites | 2.85 |

**Le commerçant qui fait de la réclame dans une revue commerciale opère un bon placement d'argent. La somme qu'il y engage ne peut manquer de lui rentrer, centuplée.**

## SAVEZ-VOUS OU ACHETER CE DONT VOUS AVEZ BESOIN?

Il ne se passe guère de semaine sans que plusieurs abonnés ne nous demandent où ils peuvent se procurer quelque article dont ils ont besoin et qu'ils ne savent où acheter.

Comme nous l'avons maintes fois répété, **Le Prix Courant** " est entièrement à la disposition de ses abonnés pour tous les services qu'il peut leur rendre.

Rien ne nous est plus agréable que de leur faciliter les affaires, aussi nous empressons-nous de répondre gratuitement à toute demande de ce genre.

Nos abonnés qui auraient besoin d'un renseignement à ce sujet n'ont qu'à **Détacher le Coupon ci-dessous, le remplir et nous l'envoyer.**

## LE PRIX COURANT, 80, Rue St-Denis

**MONTREAL**

LE PRIX COURANT

80, RUE ST-DENIS,
MONTREAL

## Service des Abonnés

DATE_____ 1913

VEUILLEZ ME DIRE OU JE PUIS ACHETER_____

_____

_____

NOM_____ ADRESSE_____

# LE GENRE QUI EVEILLE L'ATTENTION DE LA MERE

Les confitures et les gelées sont les substituts avantageux des fruits en conserves, de la maison. De fait, bien des ménagères ont si bien compris cela qu'elles ne se donnent plus la peine de mettre en conserves des fruits dans une cuisine surchauffée, mais comptent entièrement sur l'Epicier pour les approvisionner de confitures et gelées de fruits PURES E. D. S.

Avez-vous un assortiment complet des spécialités E. D. S ?

Fabriquées seulement par

## E. D. SMITH & SON
LIMITED

WINONA ONTARIO

AGENTS :— W H. DUNN, Montréal ; NEWTON A. HILL, Toronto ; MASON & HICKEY, Winnipeg ; R. B. COLWELL, Halifax, N.S. ; J. GIBBS, Hamilton.

# CELA VOUS RAPPORTERA DE VENDRE
# SNAP

Chaque marchand finira par se rendre compte qne son véritable intérêt est de vendre **SNAP**—alors pourquoi ne pas entrer en ligne tout de suite ? Il y a un bon bénéfice à faire en tenant **SNAP** et les ventes se multiplient rapidement. **SNAP** est le meilleur nettoyeur pour les mains qu'il y ait sur le marché, il enlève effectivement toute saleté, toute graisse et crasse ; il laisse la peau unie et douce. Il n'endommage pas les mains les plus délicates.

Tout le monde a besoin de **SNAP**.

## SNAP COMPANY, LIMITED

MONTREAL, Qué.

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée

Agents pour Montréal et la province de Québec.

MOONEY'S
PERFECTION
CREAM Sodas
1ère MOONEY BISCUIT & CANDY CO
STRATFORD CANADA

LES
BISCUITS
Qui Edifient un Commerce.

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente des biscuits

Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits Tous les gourmets le savent

The Mooney Biscuit
AND CANDY CO., LIMITED
Manufactures à
Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.

Etabli en 1892
Tel. Main 2441
Tel. Marché. 53
Résidence;
684 rue Adam, Maisonneuve
Tel. LaSalle 96
ELIE CHARBONNEAU
MARCHAND DE FRUITS
Specialité: Patate de Choix.
70 71 Marché Bonsecours.
MONTREAL

La Farine Préparée de Brodie
Vous Conserve Vos Clients.
Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines
UN BON VENDEUR.
Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.
Brodie & Harvie, Limited.
14 et 16 Rue Bleury,
Tél. Main 436. MONTREAL.

# Ventes par les Shérifs

DU 16 AU 22 AOUT 1913.

### District d'Arthabaska.

H. Ferland et al. vs Ernest Roy.

La moitié nord-ouest du lot cadastral No 533, au 9ème rang du canton d'Irlande, sous la réserve des mines, pour appartenir à qui de droit.

Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Adrien d'Irlande, le 20 août 1913, à 9 hrs a.m.

### District de Beauce.

Delvas Rodrigue vs Télesphore Rodrigue.

Un emplacement situé en la paroisse de St-Martin de Beauce, étant partie du No 8E du cadastre pour le 1er rang du canton de Shenley-Nord, avec bâtisses, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Martin, le 19 août 1913, à 10 hrs. a.m.

### District de Joliette.

Josaphat Martel vs Jean-Baptiste Guilbeault.

Les immeubles portant les numéros officiels 593P, 584, 585, 533 et 640, de la paroisse de St-Henri de Mascouche, avec les bâtisses dessus construites.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Henri de Mascouche, le 20 août 1913, à 10 hrs a.m.

### District de Montmagny.

Edmond Frigon vs Albert McCready.

Les droits et prétentions d'Albert McCready, sur le lot No 15, du 7ème rang du canton Talon, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

William Bissonnette, de St-Damien, comté de Bellechasse, vs Victor Doyon, de Ste-Justine.

1° Un emplacement d'un quart d'arpent de front sur un arpent de profondeur, connu au cadastre officiel du canton Buckland, dans le 7ème rang, sous les Nos 24F et 25F.

2° Un autre terrain de ¾ d'arpent de front vers le chemin et d'un demi-arpent de front au sud sur trois arpents de profondeur, faisant partie du lot de terre connu au cadastre officiel du canton Buckland, 7ème rang, sous le No 24F, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Damien, le 19 août 1913, à 10 hrs a.m.

### District d'Ottawa.

Dame Robertine Normandin vs Napoléon Desroches.

1° Un emplacement de forme irrégulière mesurant trois quarts d'arpent et faisant partie du lot de terre connu et désigné sous le No 7, dans le 3ème rang du canton Boyer, avec toutes les bâtisses sus-érigées.

2° Une lisière de terre faisant partie du lot voisin No 8, du 3ème rang du canton Boyer, avec les bâtisses qui peuvent être sises sur cette lisière.

Vente au bureau d'enregistrement, dans le village de Papineauville, le 19 août 1913, à 10 hrs a.m.

IMPORTANT
Les Epiciers détaillants
qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par
WALTER BAKER & CO., Limited.
Montréal, Can. Dorchester, Mass
ETABLIE EN 1780.

LACAILLE, GENDREAU & CIE
Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.
EPICIERS EN GROS
Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.
Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.
329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi
MONTREAL

CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE DE UPTON

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

## Un Mot Avec vous, M. l'Epicier

**Vous avez indubitablement remarqué l'énorme augmentation durant les dernières années de la consommation des Fèves au Lard en conserves et, sans être particulièrement observateur, vous vous serez rendu compte que**

**LES FEVES AU LARD DE**

**CLARK**

**sont facilement en tête**

**Avez-vous jamais demandé 'pourquoi"?**
**Laissez-nous vous le dire.**
**CHEZ CLARK on ne produit que LE MEILLEUR.**
**CLARK vous aide à vendre, au moyen de sa PUBLICITE.**
**CLARK donne à votre client un article de VALEUR à un**

**Prix Raisonnable**

La marge de bénéfice sur les Fèves Clark est équitable pour vous.

**W. CLARK, Montréal.**



## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION:**

**Président:** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin; **Vice-Président:** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal; **Secrétaire-Trésorier:** M. Arthur Gagné, avocat; **Directeurs:** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal; M. le Dr J.-O Goyette, ancien maire de Magog; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Adver ising Limited"; **Gérant:** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir nscrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**


L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.

### District de Rimouski.

John Dassylva vs Wilfrid Bellavance.

Tous les droits d'occupation, de défrichement, de préemption et autres sur le lot No 32, au cadastre officiel du 1er rang du canton Causapscal.

Vente à la porte de l'église de Saint-Jacques le Majeur de Causapscal, le 19 août 1913, à 10 hrs a.m.

Ernest E. Piché vs Jean St-Onge.

Un terrain faisant partie du lot lettre C du cadastre officiel du 1er rang du canton Causapscal, avec bâtisse susconstruite, à charge du loyer du terrain.

Vente à la porte de l'église de Saint-Jacques le Majeur de Causapscal, le 19 août 1913, à 10 hrs a.m.

### District de St-François.

Georges E. Denault et Victor Denault vs John S. McDonald.

1° Un morceau de terre situé dans le canton de Shipton, connu et désigné comme étant les sinq-sixièmes indivis du lot No 1A du 1er rang, sur le plan du cadastre et dans le livre de renvoi officiels du dit canton de Shipton, sans bâtisses.

2° Un autre lopin de terre situé dans le dit canton de Shipton, connu et désigné comme étant les cinq-sixièmes indivis des lots Nos 4B et 4C du deuxième rang du dit canton, sur le plan du cadastre et dans le livre de renvoi officiels du dit canton de Shipton, avec les améliorations et bâtisses dessus faites et érigées.

3° Un emplacement situé dans le village d'Asbestos, faisant partie du lot No 26, sur les plans du cadastre et dans le livre de renvoi officiels du dit village d'Asbestos, avec les bâtisses dessus consconstruites.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Anne de Danville, le 19 août 1913, à 1 hr. p.m.

### District de Trois-Rivières.

La Banque Provinciale du Canada vs David Leblanc, Albert Poirer et al.

Une terre située dans la paroisse de St-Léonard d'Aston, dans cette partie de la paroisse de Ste-Eulalie, maintenant annexée, faisant partie du côté sud-ouest du lot de terre No 31 du cadastre du comté de Nicolet, avec les bâtisses dessus construites.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Léonard, le 19 août 1913, à 11 hrs a.m.

---

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2121e livraison (26 juillet 1913). — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — Le Montage des éléphants, par Marie Deniker. — La sensibilité et les mouvements des plantes, par Daniel Bellet. — Un corsaire de 13 ans, par Charles Géniaux. — Les Téléphones du Monde. — Musée de poupées, par Marie Koenig.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.; Union Postale, un an, 22 fr.; six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes. Librairie Hachette et Cie, 79 boulevard St-Germain.


**CHOCOLAT "ELITE"**

Non Sucré

**DES EPICIERS**

**Pour tous les**

**Besoins de la Cuisine**

**Tablettes de ¼ lb.**

**Fabriqué par**

**JOHN P. MOTT & CO.,**

**HALIFAX, N. E.**

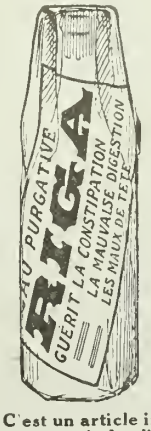
**J.A.TAYLOR, Agen , Montréal**



## Plus Vous Mettrez de

**bons articles comme le savon FELS-NAPTHA, devant vos clients, plus vous les induirez à acheter chez vous ce dont ils ont besoin.**

**Et plus ils achètent, et plus vous faites de profit**




**La Fièvre des Foins**

**affecte la plupart des personnes faibles durant l'été L'eau de RIGA, ce puissant dépuratif, est le remède par excellence dans ce cas comme dans tous les autres. Elle est reconnue comme un curatif efficace dans les cas de fièvre, de jaunisse, de calculs biliaires, de maladies de la peau, de scrofule, de rhumatismes, etc. Le Marchand de la Campagne bien avisé tiendra à l'année un bon stock.**

**D'Eau Purgative**

**RIGA**

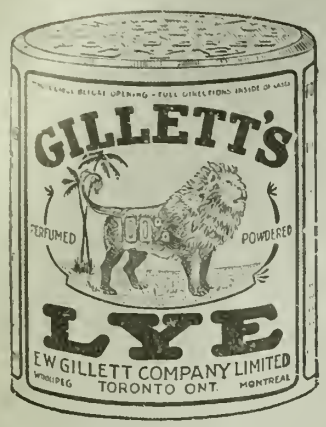
**C'est un article indispensable qui lui vaudra un surcroit de clientèle pour tous les articles de son magasin.**

**Société des Eaux Purgatives "RIGA"**

**215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.**

**Tél. Main 6473**

# GILLETT'S LYE




**Epiciers:** Le fait que la Lessive de Gillett est la plus pure et, par conséquent, la plus forte Lessive sur le marché, signifie une économie considérable pour vos clients, tant en argent qu'en labeur. Vos clients apprécient les efforts que vous faites pour leur procurer les articles qui répondent le mieux à leurs besoins.

## LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

## E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haute qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

### AGENTS:

**LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.S.— C. DE CARTERET, Kingston. — BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. — SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vancouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.**

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT ; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 15 Août 1913. Vol. XLVI — No 33

## LA CONSCIENCE COMMERCIALE

La dernière décade a été témoin de deux grands mouvements portant directement sur notre vie politique et sociale. Leur genèse remonte aux premiers âges de l'humanité. Ils se sont développés aux différentes époques et, si on a ressenti leurs effets, on ne les a pas toujours approfondis.

Le premier que nous signalons comme la "conscience économique" a pour effet de restreindre la perte de nos ressources naturelles. Le second pourrait s'appeler la "conscience sociale" et a pour but de restreindre la ruine de l'humanité. Nous sommes maintenant à la veille de faire face au réveil d'un autre géant depuis longtemps en léthargie et que nous appellerons la "conscience commerciale." Il nous confrontera avec un gaspillage d'hommes et de choses dans le sens des affaires. L'histoire industrielle des nations est excessivement intéressante parce qu'elle révèle la puissance d'intelligenc évvillée lorsqu'il s'agit de surmonter de sérieux obstacles, et, au cours des cinq dernières générations, nous avons soutenu une lutte égale avec les concurrents domestiques et étrangers. Mais cette lutte pour l'expansion et la position ne nous a pas permis de consacrer au commerce et à ce qui s'y rapporte cette étude technique qui nous aurait assuré la science dans le commerce. La non observance des petites choses ordinaires au commerce est un des traits caractéristiques de notre nation et, quoique capables de concurrencer efficacement dans la production et la vente, cette non observance dans les petites choses a permis à certaines pratiques de s'introduire et de se développer dans nos relations commerciales. Nous les voyons maintenant un peu partout et nous commençons à les sentir comme autant de fardeaux.

C'est la tendance des lois naturelles qui veut qu'un travail initial soit habituellement extensif ; mais si chaque nouvelle année apporte un surplus de population, une plus ardente concurrence, et un plus grand besoin de convertir en profit ce qui jusque-là était allé à la perte, c'est le moment d'inaugurer le travail intensif. Il parait que nous approchons rapidement de cette condition où il faudra que les hommes d'affaires s'occupent des choses ordinaires et des petits détails du commerce, et s'appliquent scientifiquement à faire un succès dans tous les genres d'industries.

C'est ce qu'accomplira le "réveil de la conscience commerciale." Il faudra voir les hommes d'affaires plus attentifs à leurs actions et plus consistants sous le rapport du traitement à décerner à ceux par qui et avec qui ils transigent. La conscience commerciale dira aux hommes que les ventes à termes sont des contrats moraux qui doivent être respectés et observés aussi honnêtement qu'un contrat sous seing privé.

Quelle différence y a-t-il entre celui qui fait une déduction injustifiable et celui qui met la main dans votre gousset ? Chaque année, le commerce paie un énorme tribut à cette vilaine pratique, et non seulement celle-ci impose un fardeau inutile sur les marchands, mais elle crée une attitude morale qui, si elle devait durer, réfléterait d'une façon disgracieuse sur notre caractère commercial.

La conscience commerciale invitera aussi les hommes à adhérer plus étroitement aux idéals les plus élevés ; à reconnaître qu'une verge est une verge ; qu'une marque sur une pièce de marchandise n'est pas là pour mentir ; que la parole échangée suffit pour donner confiance.

L'homme d'affaires progressiste et sincère reconnait le besoin de rajustement de nos relations commerciales, et que cette force, ce levier qu'est la conscience commerciale ne saurait s'affirmer trop tôt.

Par quoi et comment faire naître cette conscience commerciale ? Tout simplement par l'alchimie de nombreux désordres humains, la coopération.

L'individualité ne saurait être supprimée sans danger, car elle opère selon les lois divines ; mais l'individualisme tend à entraîner la concurrence ruineuse. Considérons un peu ce qu'a fait la coopération bien entendue pour notre pays. Sans elle, nous serions encore un peuple colonial en végétation, ne tirant du sol que juste ce qu'il consentirait à nous donner sous l'effort humain ; nous serions encore sous le coup de lois nous interdisant de convertir la matière première en produit fini. Mais grâce à l'entente intervenue entre hommes d'opinions et de tempérament différents, nous sommes parvenus à produire la force sans laquelle nous n'aurions pu subsister.

Chaque marchand représente une ou plusieurs de nos plus grandes industries nationales ; eux et leurs prédécesseurs ont contribué généreusement leur part dans l'histoire industrielle ; mais peut-être ont-ils accompli tout cela individuellement ; peut-être n'ont-ils pas reconnu toute la puissance de la cohésion.

Faisons maintenant un appel en faveur de ceux qui demain seront appelés à succéder aux hommes d'hier. Qu'ils prennent l'habitude de ne faire que ce qui est honnête et juste en affaires. Qu'ils répudient le marchand injuste comme un parasite du commerce, et que, en parole comme en

action, ils prennent une attitude définie dans leur propre vie et une attitude semblable à l'égard des autres.

On dira peut-être que nous caressons une utopie, que nous sommes quelque peu visionnaires ; mais les rêveurs ont joué un grand rôle dans le développement de l'homme et ont souvent contribué à diriger le pratique exclusif par des voies agréables.

En affaires, toute mauvaise pratique influe sur le crédit et l'épuise, tandis que le bon ordre et le système renforcent ce crédit qui permet à l'homme compétent de faire des choses qui lui sembleraient des impossibilités s'il ne devait compter que sur son capital disponible.

## UNE PROVINCE DE MONTREAL EN PERSPECTIVE

Nous lisons, non sans intérêt, la suggestion suivante de notre confrère, le "Trade Bulletin," que nous reproduisons avec plaisir tout en lui en laissant l'entière responsabilité.

"Ne serait-il pas temps que l'île de Montréal, qui dépasse comme population chacune des provinces de l'Alberta, de la Colombie Britannique, du Manitoba, de la Nouvelle-Ecosse, du Nouveau-Brunswick et de la Saskatchewan, affirmât ses droits et ses titres à une place égale à l'une ou l'autre de ces provinces sus-nommées.

"Pourquoi notre ville de Montréal, assise au pieddu Mont-Royal, commandant la finance et le commerce du Dominion; la première dans les arts et les sciences, resterait-elle tributaire aux forêts reculées de Québec ? Pourquoi ne ferions-nous pas nos propres lois provinciales au lieu d'être forcés d'aller les demander à Québec chaque fois qu'il s'agit de les améliorer, et quand la majorité des législateurs connaissent si peu nos besoins et s'en inquiètent encore moins. Montréal est au Canada ce que Londres est au Royaume-Uni ; et le parlement fédéral ne saurait faire acte plus gracieux envers les intérêts provinciaux du pays qu'en usant de son influence pour constituer la ville de Montréal, ses districts et municipalités voisins en une province distincte qui prendrait le nom de Province du Mont-Royal ou tout autre qu'on pourrait juger plus approprié. Montréal eut un jour ses édifices parlementaires, en des temps où ses intérêts gubernatoriaux et commerciaux étaient bien minimes comparés à ce qu'ils sont aujourd'hui. N'est-il pas possible de faire cesser ce paradoxe étrange en réétablissant notre parlement à Montréal, surtout que le besoin s'en fait sentir aujourd'hui beaucoup plus impérieusement qu'au temps où l'ancien fut détruit par l'incendie.

## L'EXPOSITION INDUSTRIELLE DE HAMILTON

En ce moment a lieu, à Hamilton, Ontario, une exposition tout à fait typique à l'occasion du centenaire de la fondation de la ville. Nous disons typique parce que dans cette exposition on n'exhibe que des produits fabriqués dans la ville de Hamilton. C'est un genre absolument exclusif, mais qui mérite d'être copié par d'autres grandes villes, justement à cause de son originalité.

Les exposants occupent deux immenses arsenaux et un grand champ de parade. Les exhibits comportent un merveilleux assortiment d'articles divers comprenant : l'acier et ses produits, les aliments purs, les produits textiles, articles en cuir, ferronnerie, poêles, machines à travailler le bois et le fer, les matériaux pour construction, broche pour clôture, produits chimiques, appareils électriques, meubles, instruments aratoires, séparateurs de crème, automobiles, voitures, etc., impressions, lithographies, reliures. et autres.

Le but de cette exposition industrielle est purement éducationnel. Elle sert à montrer au Canada et au monde entier comment la ville de Hamilton est devenue le centre industriel du Dominion et la plus grande producteur — per capita — d'articles manufacturés.

Parmi les nombreuses leçons à tirer de cette exposition industrielle mentionnons les suivantes : Que la ville de Hamilton peut fournir au Canada et au monde entier un vaste assortiment d'articles d'utilité, de la plus haute valeur et à des prix tout aussi abordables que ceux des plus grands marchés mondiaux.

Que l'encouragement des citoyens pour les produits de leur ville contribue à en faire un "Plus Grand Hamilton."

Que le détaillant qui distribue les marchandises fabriquées à Hamilton aide à son commerce puisqu'il contribue directement à donner de l'emploi à ses clients. Plus la vente d'un produit domestique est considérable, plus la ville en bénéficie.

Les avantages qu'offre l'exposition du centenaire sont illimités. Faire mieux connaitre les industries de Hamilton, c'est ajouter à la prospérité de la zone avec laquelle la ville fait affaires, car l'augmentation des ventes veut dire aussi augmentation dans la consommation. L'exposition servira encore à resserrer les liens pour le bénéfice de tous, manufacturiers, détaillants et consommateurs.

Décidément, l'exemple donné là mérite d'être suivi.

## L'EXPANSION COMMERCIALE DU CANADA

Le commerce du Canada continue à augmenter par sauts et par bonds. Les derniers rapports du gouvernement fédéral accusent, pour le mois de juin 1913, une augmentation de plus de $7,000,000, par rapport au mois correspondant de 1912. Les chiffres sont de $93,800,852 pour 1913 et de $86,757,585 pour 1912, soit une augmentation de 8 pour cent pour le mois de juin 1913.

Pour les trois derniers mois terminés le 30 juin, le chiffre total du commerce du Dominion s'est élevé à $258,130,854 comparativement à $237,212,779, pour la période correspondante de 1912, soit une augmentation de $20,918,075 ou 8.8 pour cent. Si l'on déduit la frappe, le métal et les marchandises étrangères, l'aggrégation commerciale en importations pour consommation au Canada et les exportations de produits domestiques se chiffre par $91,576,431 pour le mois de juin et par $250,479,846 pour les trois mois, par rapport à $82,834,080 et $229,242,321 respectivement pour 1912. Les augmentations équivalent à $8,737,351 ou 10½ pour cent pour juin et à $21,237,525, ou plus de 9 pour cent pour la période de trois mois. L'augmentations la plus notable est au compte des exportations. Durant le mois de juin nous avons exporté des produits domestiques pour $33,619,425, comparativement à $29,246,770, en juin 1912 ; l'augmentation étant de $4,372,655, ou de 11 pour cent. Pour la période des trois mois les exportations de ce genre furent de $83,520,276, comparativement à $76,226,776 en avril, mai et juin de 1912, l'augmentation correspondant à $7,353,500, ou à environ 9½ pour cent.

En présence de ces chiffres, il est évident qu'il serait difficile à l'Angleterre de trouver un meilleur champ de placement que le Canada pour le surplus de son capital.

## LA CORRESPONDANCE COMMERCIALE EFFECTIVE

Si l'on analysait plutôt grossièrement le travail qui se fait dans les départements de vente, on trouverait qu'il y existe deux sections principales : l'une qui crée et développe la demande, et l'autre qui transforme les demandes de renseignements en commandes. De ces deux sections principales, celle qui a pour mission de provoquer les dmandes d'informations est généralement celle qui entraîne la plus forte dépense ; car elle comporte le coût de la publicité, les catalogues, les pamphlets, les lettres circulaires et autres imprimés, tous les vendeurs chargés de faire l'éducation des acheteurs et qu'on appelle les "missionnaires," et une quantité d'autres dépenses diverses destinées à promouvoir la vente.

Dans toute affaire bien organisée, on trouve généralement que la majeure partie des ventes de l'année ont été faites aux plus anciennes maisons, à des personnes connues de vous et qui vous connaissent, à des personnes qui connaissent votre marchandise et qui la veulent parce qu'elles sont satisfaites de vos prix et de votre service.

Le nombre des nouveaux comptes ouverts chaque année est plutôt restreint et, s'il fallait partager entre eux le total de la dépense faite n vue de créer et développer les nouvelles affaires, on découvrirait que chaque nouveau compte coûte beaucoup d'argent. N'était-ce que par considération pour les achats répétés à venir, la plus grande partie de l'argent dépensé pour créer de nouveaux clients, resterait sans compensation possible.

Les dépenses faites pour les annonces dans les journaux de commerce et autres publications produisent souvent de bons résultats, mais sont aussi parfois faites en pure perte. Il y a aussi fréquemment perte d'argent en rapport avec la distribution des catalogues, pamphlets, lettres circulaires, etc.

Nous désirons donc aujourd'hui considérer la puissance vraiment créatrice et productrice de la bonne et effective lettre personnelle de sollicitation, la lettre écrite dans un but défini.

La lettre circulaire imprimée à la machine n'atteint pas le but. Cinquante lettres personnelles bien écrites obtiendront plus de considération et apporteront plus d'affaires que cinq mille circulaires.

Dans toutes les branches d'affaires il y a toujours un certain nombre de compagnies pouvant être comptées au nombre des forts acheteurs ; et c'est avec cette classe du commerce que la lettre personnelle, secondée au besoin par les visites régulières du vendeur, est particulièrement essentielle. C'est un fait reconnu que de nombreuses agences permanentes et autres clients appréciables ont été obtenus au moyen de cette sorte de sollicitation.

Tout le monde, ou à peu près, a dépensé des sommes importantes en annonces dans les agences d'exportation, afin d'obtenir la représentation d'une maison étrangère. Et nous devons dire ici que le seul moyen qui ait réussi d'une manière effective, surtout en ce qui concerne les colonies anglaises, l'Afrique du Sud en particulier, a été la correspondance personnelle dans laquelle on avait pu donner des détails clairs et précis.

Si on prend maintenant la seconde section du département des ventes, celle qui a charge de convertir les demandes d'informations en commandes, nous soumettons que rien autre ne saurait réussir que la plus habile lettre d'affaires dans laquelle il s'agira d'insuffler toute sa puissance de fascination. Ces réponses aux demandes d'informations coûtent très cher et elles représentent la principale chance que puisse rêver l'homme du commerce en fait d'affaires futures. En un mot on peut se procurer beaucoup d'affaires ou en perdre autant selon la manière dont la correspondance est faite en réponse aux demandes d'informations.

Tous les manufacturiers font affaires par l'intermédiaire des marchands, et c'est de ceux-ci que leur viennent des nombreuses demandes relativement aux prix des diverses spécifications et qui viennent de la part des clients. Les marchands tiennent de nombreux articles et sont renseignés sur chacun d'eux, sans toutefois posséder des connaissances bien approfondies. Par conséquent, il est fondamental, en statuant sur ces spécifications, d'être particulièrement clair et précis, tout en incluant dans sa réponse toutes les suggestions qui peuvent sembler pertinentes et qui sont de nature à aider leur homme à en disposer le plus effectivement possible.

Reconnaissant le très grand avantage qu'il y a de présenter les faits aux clients sous le meilleur jour possible, les manufacturiers et marchands de gros ont pris l'habitude d'envoyer à leurs distributeurs, en réponse aux demandes d'informations, trois copies de la facture du matériel dans laquelle tout a été spécifié en détail ; no attache à chaque facture une série de feuilles sur lesquelles une bonne vignette illustre chaque item de la spécification entière.

Ainsi, l'objet parvient en la possession du client tel que l'envoyeur l'a voulu, montrant à la fois le genre et la qualité des marchandises, le tout créant une impression favorable dès le début, ce qui est toujours désirable et profitable.

D'autre part, le marchand de gros ou le manufacturier reçoit des marchands de fréquentes demandes d'informations quant aux prix d'une certaine marchandise à être livrée dans un endroit spécifié. Une fois qu'il a répondu, il réfère aux agences mercantiles, puis une lettre personnelle appropriée est adressée à toutes les compagnies de l'endroit susceptibles de tenir les marchandises en question, sachant qu'au moins une des lettres atteindra à bon port et aidera à mieux préparer le client à considérer favorablemene et intelligemment les articles qu la maison fabrique et, en temps opportun, il pourra recevoir de son marchand, toutes les informations qu'il lui plaira de demander.

Un bon correspondant est un homme important dans toute organisation de vente. Au lieu d'écrire à tort et à travers, sans discernement, un bon correspondant sera soigneux de ses arguments comme de son langage. Il donne après le gros acheteur dans toutes les formes voulues.

Une cote bien donnée par correspondance donnera de meilleurs résultats que si elle était fournie par un vendeur médiocre ; et si une cote ainsi faite par lettre est ensuite suivie de près par un vendeur habile, les bons résultats désirés ne se feront pas longtemps attendre.

Nous recommandons donc la lettre personnelle bien faite comme l'un des moyens les plus effectifs et en même temps des moins dispndieux d'assurer de nouvelles affaires.

## M. W. T. ROBSON DEMISSIONNE

Selon la rumeur qui circule en ville, M. W. T. Robson, chef du service de la publicité pour le Pacifique Canadien, serait sur le point de donner son avis de retraite pour entrer dans le commerce. Sa démission prendrait effet le 1er septembre, dit-on. M. Robson a refusé d'éclaircir le cas. Toujours est-il que M. J. M. Gibbon, qui était agent de publicité pour le Pacifique à Londres, est à Montréal depuis quelques jours et a eu une conférence secrète avec le président de la compagnie, sir Thomas Shaughnessy. La rumeur veut encore que M Gibbon soit tout désigné pour succéder à M. Robson.

## LE COMMERCE MODERNE

Le détaillant de nos jours n'est pas lent à adopter pour son commerce les voies et moyens propres à produire l'essentiel au commerce moderne : un service plus rapide à la clientèle.

Les clients demandent un service rapide à l'épicier ou au marchand de ferronnerie parce qu'ils l'obtiennent dans d'autres branches du commerce, et celui de ces marchands qui se tient à la hauteur des situations outille son magasin d'appareils modernes, emmagasine des articles modernes, adopt des méthodes modernes et emploie des commis modernes.

Le magasin vraiment moderne est celui dans lequel les articles sont bien échantillonnés et bien classifiés, tous à la portée du commis qui ne doit pas avoir besoin de se servir de marche-pied ; le surplus de stock seul doit être exposé en rayons ouverts au-dessus des articles échantillonnés.

Le client qui entre dans un magasin comme celui-là se dirige immédiatement du côté de ces rayons d'où il peut voir rapidement. Ce système est évidemment plus avantageux que l'ancien et qui consistait a tenir les marchandises dans des vitrines sur les comptoirs et où le commis et le client devaient montrer du doigt l'objet désiré ou suggéré selon le cas. D'autre part, l'ancien système des rayons surchargés exigeait des montées et descentes de la part du commis, entrainait une perte de temps pour le client, et une autre perte de temps pour le commis qui devait, après le départ du client, remettre en place tout ce qu'il avait exhibé sur le comptoir et, souvent, après avoir fait chou blanc, après avoir raté la vente.

On est encor obligé de faire de ce travail en certaines circonstances et pour effectuer une vente ; mais aucun genre de commerce ne saurait supporter un tel manque d'efficacité.

Dans le magasin moderne, les vitrines, les comptoirs et autres accessoires d'étalage sont placés soit au centre ou à une petite distance des murs où sont étagés les rayons.

Il n'est pas d'articles qui se prêtent mieux à l'étalage que ceux de ferronnerie et, lorsque les étalages sont bien faits, on peut dire qu'ils déterminent facilement la vente.

En plus de l'échantillonnage dont nous avons déjà parlé plus haut, on trouvera avantageux de réunir sur planchettes ou tableaux des échantillons de matériaux pour clôtures de fermes ; de papier à toiture ou à lambris ; de broche à poulaillers ; de pentures pour portes de granges, etc., articles que l'on tient généralement en entrepôt ou en cave, et que l'on peut, avec le système préconisé ici, soumettre au jugement du client. Ainsi on épargnera les promenades hors du magasin proprement dit et on réussira la vente en beaucoup moins de temps. Un magasin ainsi outillé présente une apparence affairée, et l'impression créée est toute différente que si trois ou quatre commis et autant de clients se trouvaient dans la cave ou dans l'entrepôt au lieu d'tre sur le parquet du magasin.

Le bureau donne généralement sur le devant du magasin. Il devra donc par conséquent toujours s'y trouver quelqu'un de prêt à répondre au client pressé qui se présente au coup de midi.

Très souvent on constatera que les clients sont plus enclins à critiquer le service que la marchandise d'un magasin, et le public acheteur n'est jamais attiré vers un magasin où l'on a la réputation de faire attendre les gens.

Dans toute maison d'affaires, l'obligeance du commis à montrer l'article et son désir de bien servir sont autant d'actifs au bilan de cette maison.

Les marchandises modernes mises en paquets faciles à servir sont profitables à tous les points de vue chez le marchand moderne: Les pentures et couplets avec leurs vis, écrous et noix.

Les peintures, huiles, vernis; le mastic, etc., mis en boites de différentes grandeurs de façon à les passer rapidement dans la main de l'acheteur et d'y prendre son argent non moins rapidement.

L'entreprise des manufacturiers et les nombreuses demandes de la part du commerce, voilà ce qui a amené dans le public ces choses faciles à vendre, en paquets prêts pour l'usage, et il s'en préparera davantage encore.

Les clous ordinaires, en paquets d'une livre, cinq livres et dix livres, sont empaquetés dans des boites en carton agréablement étiquetées, de sorte qu, pendant qu'un client hésite à prendre une décision, le commis puut s'excuser et, en moins de temps qu'il n'en faut pour l'écrire, servir deux ou trois sortes de clous au charpentier qui vient d'entrer.

Il n'y a pas très longtemps encore, on pouvait voir le commis, une écuelle à la main, chercher à travers une vingtaine de barils la dénomination de clous qu'un client attendait peut-être depuis plus de dix minutes.

Aujourd'hui, tout cela est changé et c'est à qui des marchands d'une même localité pourra dire qu'il commande le meilleur service. Les clous, peintures, huiles, vernis, il tient tout cela en boîts de diverses grandeurs afin de pouvoir servir le client dans le plus court espace de temps possible. Il croit que dans toute localité de quelque importance il y a place pour un marchand qui désire se spécialiser dans une ou plusieurs lignes qui lui semblent avoir été négligées.

Nous croyons donc que celui-là a parfaitement raison et que, dans plusieurs cas, il y a des occasions de tenir de plus gros stocks ; qu'aussi, en étudiant la nature des demandes de la clientèle, on reconnaîtra qu'il y a profit pour tous à retenir une certaine partie des affaires qui vont faire le profit des localités environnantes. C'est l'entreprise en lutte contre les maisons qui vendent sur catalogues.

## LE PRIX ELEVE DU BACON

Parlant du prix élevé du bacon sur les marchés anglais, le "London Grocer" dit :

"Les prix actuels du bacon sont les plus élevés qu'on ait encore enregistrés. Durant toute l'année les prix ont été très hauts et on disait couramment, il y a quelques mois, qu'au cours de l'été ils atteindraient un niveau tout à fait anormal. Nos lecteurs connaissent les causes de l'état de choses existant, et on ne voit pas d'amélioration possible des conditions avant l'automne, alors que les cotes baissent généralement. Quelques fois, cependant, l'inattendu se produit et on assiste à une réaction. Les arrivages de bacon suffisent à peine aux besoins, la consommation ayant été bonne cette année, en dépit des prix élevés."

Le prix du bacon canadien, à Londres, est coté depuis 7s jusqu'à 81s par quintal, du maigre au plus maigre, soit de 10 à 11c plus cher qu'à pareille époque l'an dernier. Toutefois, il est heureux que le peuple Anglais soit en état de payer ces prix, du fait que les affaires en général, dans le Royaume-Uni sont plus prospères qu'elles ne le furent jamais et ont encore une tendance à s'améliorer. Mais les Anglais ne sont pas seuls à payer des prix élevés pour le bacon ; à Montréal, en proportion, il est encore plus cher. Si l'on tient compte des cotes publiées par le "Trade Bulletin," on voit que l'an dernier les prix variaient entre 16½ et 17½ cents la livre, par rapport à 21 et 22 cents cette année, soit une avance de 4 cents par livre pour le bacon dit "à déjeuner." Pourtant, ces prix ne semblent pas disproportionnés avec la prospérité qui règne assurément dans l'un comme dans l'autre pays.

## LE VENDEUR ET LES TERMES DE LA VENTE

L'un des devoirs du commis-voyageur compétent est d'enseigner à ses clients la manière de conduire une affaire d'après les méthodes modernes.

Une affaire doit procurer des profits à la maison qui vend et aussi à celle qui achète.

Faire une affaire est rendre un service, alors "clui-là gagne davantage qui sert mieux."

Les commis-voyageurs se rendent-ils toujours compte du fait que les termes de paiements sont une considération tout aussi importante que le prix de la marchandise ? Font-ils comprendre à leurs clients toute l'importance de cette partie du contrat ?

Le vendeur compétent doit connaitre les termes de la maison qu'il représente et la méthode de collection adoptée par elle.

La méthode de faire la collection au moyen de traite est employée depuis longtemps, et malgré que cette méthode ait prouvé être suffisamment efficace, nombreux sont les voyageurs qui sont d'avis que les traites sont une cause de mécontentement pour leurs clients, et assez souvent leur font perdre des occasions de vente.

Si, par exemple, un client dit au voyageur : "Votre maison ne m'a pas accordé mon escompte parce que mon chèque lui est parvenu trois jours en retard," le voyageur devrait être en mesure de pouvoir lui dire : "Qu'est-ce que vous avez essayé de faire ?" Et lui démontrer qu'il n'a pas rempli sa partie du contrat.

Les méthodes modernes de faire des affaires ont progressé suffisamment pour qu'il doive être possible maintenant d'attacher autant d'importance au terme de la vente qu'au prix de la marchandise.

Le commis-voyageur, par sa position, peut aider grandement à faire comprendre ce point à tout acheteur.

L'art de vendre est aujourd'hui reconnu comme une science, et le vendeur compétnt, digne de ce nom, ne peut pas considérer qu'il a accompli son devoir, à moins que les ventes qu'il fait ne soient profitables et donnent satisfaction à la maison qui vend comme à celle qui achète.

## LE POSTE FAIT-IL L'HOMME ?

Aucun travail fidèlement exécuté n'est vil aux yeux de Dieu. Celui qui occupe honnêtement le poste qui lui est confié, celui-là n'est inférieur à un autre. Un homme en vaut un autre, qu'il soit porteur de hotte ou sénateur. Tout le monde ne peut pas être Solomon, Shakespeare ou Rockefeller ni n'a été créé pour devenir l'un des trois. L'alouette ne cesse pas de chanter parce qu'elle n'a pas les ailes de l'aigle, ni la fourmi de travailler parce qu'elle ne peut pas donner de miel comme l'abeille. Dans le mécanisme universel il n'l a pas de rouage inutile. Chaquee homme dans sa place est un maître.

"Il y a toujours place plus haut," clament les pétulants philosophes modernes dans le but de nous éperonner. C'est un faux excitant. Il n'a jamais été écrit que nous devions tous être des ascensionnistes. Au pied de la montagne nous sommes aussi près du ciel que ceux qui sont au sommet et les fleurs y sont tout aussi parfumées. Et rappelons-nous qu'il n'y a pas de sommet, tant élevé soit-il, qui ne repose au fond de la mer. Par conséquent, quiconque parvient au sommet des grandeurs matérielles, le doit à ceux qui sont au-dessous de lui. Edison, Carnegie, Mark Twain ne sont pas des êtres à part ; ce sont nos frères à tous. Les grands hommes de l'univers ne sont que l'expression de notre énergie et de nos pensées collectives. Personne n'est si étranger aux autres créatures qu lorsqu'il arrive au sommet nous n'y soyons aussi. Personne ne connait tout. Il n'est personne, quelque sage soit-il, qui ne puisse apprendre quelque chose de vous. Apelles a pris des leçons d'un bottier. Nous sommes tous nécessaires les uns aux autres. Dans l'analyse finale il n'y a pas de distinction : "tous les hommes ont une certaine grandeur." Ainsi, ne soyez pas influencés par ces évangélistes de la vie à outrance et qui vous tapent sur l'épaule avec la familiarité de celui qui se croit quelqu'un ! Vous êtes déjà quelqu'un si vous remplissez fidèlement votre tâche actuelle. C'est l'homme, et non pas Dieu, qui place la rose audessus du dandelion.

Vous ne trompez que vous-même si vous pensez esquiver la part qui vous est assignée dans la tâche universelle. Vous ne pouvez pas être ce que vous n'êtes pas. Par conséquent, sachez vous limiter. Ne cherchez que ce qui peut être trouvé. Mieux vaut le contentement dans des haillons que l'inquiétude revêtue dans l'hermine. Celui-là seul est le maître de son bonheur qui est honnête envers lui-même, qui connait sa tâche et qui l'accomplit avec simplicité d'esprit mais en y mettant toute la vigueur et toute l'habileté que Dieu lui a données.

CLIFFORD HOWARD.

## LE POIVRE ARTIFICIEL ?

(De "L'Epicier," de Paris)

Nous avons été consultés depuis quelque temps, par un certain nombre de nos abonnés, au sujet du lancement en préparation de "poivres artificiels," c'est-à-dire de produits ayant à la fois la saveur et l'apparence du poivre.

Une question d'abord se pose : Est-il permis de composer un produit alimentaire artificiel, susceptible de donner l'illusion du produit naturel ?

En principe, non, imiter un produit alimentaire naturel artificiellement, c'est employer le mécanisme même de la fraude qui a été interdite de temps immémorial et contre laquelle des lois sévères et un service spécial considérable, ont été naguère institués.

Cependant, me dira-t-on, tout produit sain peut être vendu pour ce qu'il est ?

Incontestablement, si l'on trouvait demain un végétal naturel quelconque, d'une saveur identique à celle du poivre, susceptible de rendre les mêmes services alimentaires que lui, de satisfaire le consommateur et parfaitement sain ; nul n'aurait le droit d'en interdire la vente, à la seule condition que la façon de présenter ce produit, ne puisse créer une "confusion voulu ," dans l'esprit de l'acheteur ou du consommateur.

Mais, à l'heure actuelle, il ne s'agit de rien de semblable.

Des industriels, infiniment débrouillards, incontestablement fort intelligents et possédant un phénoménal "culot" (il s'agit d'ailleurs, paraît-il, de chimistes allemands !), ont trouvé le moyen de fabriquer du poivre artificiel à base d'une farine de céréale quelconque (la farine de sarrasin, je crois), d'y ajouter quelques gouttes d'essence, quelques grammes de piment desséché et pulvérisé, puis un peu de jus de légumes et de produire ainsi une poudre, ayant à peu près l'aspect et le goût du poivre pulvérisé.

On est arrivé à produire ainsi un article revenant de 0 fr. 60 à 0 fr. 75 le kilogramme et susceptible d'être vendu en gros 3 francs, paraît-il, puisque le produit naturel, le produit légitime, coûte considérablement plus cher.

Or sur ce produit nouveau, les lanceurs pensent pouvoir prendre ce scandaleux "bénéfice, sur l'article livré aux détaillants" ! ! !

C'est là un beau rêve !

## LA REPRESENTATION ET LES REPRESENTANTS

### Catalogues et Prix-courants

La modicite du prix de revient, la régularité satisfaisante des produits et l'observation d'une stricte moralité professionnelle commandent, nous l'avons vu, (1), le succès permanent de la vente, que cette vente ait lieu par représentant ou autrement. Mais, en supposant ce point acquis, il reste d'autres conditions à remplir pour assurer définitivement le succès. Le client examinera avec d'autant plus d'interêt le catalogue ou prix-courant qu'on lui soumettra que ces documents seront plus nettement disposés et plus complets. Le représentant sera d'autant plus fort qu'il sera en possession de catalogues et prix-courants mieux organisés.

Il ne s'agit pas seulement de la forme. La bonne disposition du catalogue doit provenir d'une classification méthodique des marchandises elles-mêmes ; celles-ci sont trop souvent présentées pêle-mêle ; dans tous les cas, leur classification est trop souvent insuffisante et les chefs d'industrie sont souvent coupables de négligence à cet égard.

Au cours de l'année 1911, "Commerce et Industrie" a donné une série d'articles sur le sujet. La méthode proposée dans ces articles était basée sur la classification décimale. Un certain nombre de nos abonnés en ont fait des applications pratiques et ont bien voulu nous faire savoir qu'ils y avaient trouvé toute satisfaction. On nous permettra donc, sans insister davantage, d'y renvoyer nos lecteurs.

Il est évident que la classification par famille des différents articles étant supposée faite, le plan du catalogue se trouve dressé du même coup ; il se trouve dressé en outre à l'image du magasin lui-même.

Ce mode de classification présente encore un autre avantage : c'est celui de réserver par avance la place des différentes catégories d'articles, ou des articles supplémentaires ajoutés à l'une des catégories, qui pourraient être adjoints dans l'avenir à la collection.

### Le paquetage et l'emballage

Après toutes les études qui ont paru dans cette Revue sur la nécessité de paquetages soignés, et d'emballages appropriés aux risques des voyages et aux désirs des acheteurs, il sera suffisant de rappeler purement et simplement combien il est important de veiller à ce point.. Il pourra être utile d'adopter, par exemple, des papiers de différentes couleurs pour permettre de distinguer à première vue les marchandises des différentes catégories. Les mentions portées sur les boites ou paquets, ainsi que les numéros, etc, devront toujours être inscrits en se conformant rigoureusement aux instructions des clients. Des oublis ou des erreurs sur ces points peuvent, en effet, entraîner pour l'acheteur des frais et des ennuis qu'il aurait été facile d'éviter. La stricte observation des instructions de la clientèle donne au contraire confiance à celle-ci et facilite les futures affaires.

Nous sommes d'avis que les emballages ne doivent pas être facturés et que les marchandises doivent parvenir franco de port au destinataire. Dans une maison bien organisée, on peut même sur ce point conserver une marge suffisante pour l'imprévu, permettant d'augmenter, dans une faible mesure il est vrai, mais enfin d'augmenter les bénéfices tout en satisfaisant le client.

### L'étude préalable des débouchés

Si l'on veut connaître à l'avance le champ d'action qui sera dévolu aux représentants, si l'on veut pouvoir exercer un réel contrôle sur leur action, et si l'on veut enfin pouvoir leur donner, dès le début, une marche à suivre susceptible d'amener rapidement des résultats, il est bon de se livrer à une étude préalable des débouchés dont les produits offerts sont susceptibles.

On peut, d'une manière générale, classer les débouchés en deux grandes catégories : la largeur et la profondeur. Il s'agit pour ce qui concerne la largeur de déterminer les différentes espèces d'acheteurs que l'ensemble des produits ou qu'une partie d'entre eux intéresse, et ceci demande de la réflexion.

Il n'est pas aisé de découvrir toutes les utilisations possibles des différents produits, mais il est facile d'entrevoir combien cette manière de faire peut étendre les relations d'une maison.

En second lieu, il faut parvenir à vendre à chaque client obtenu tous les produits qu'il achète et qu'on peut lui fournir. C'est le débouché en profondeur.

Cette double étude, par les enquêtes qu'elle oblige à faire, constitue le meilleur moyen de mettre sur le marché des articles qui répondent aux goûts, auz besoins et au pouvoir d'achat de la clientèle.

Nous pensons que cette observation est aussi juste pour la vente sur place que dans le pays même ou pour l'exportation. Il se peut qu'on se trouve obligé de procéder par étapes, soit pour les genres d'articles, soit pour certains pays. Aussi le chef de maison se trouvera-t-il toujours bien de ne pas hésiter à accomplir tel ou tel voyage d'étude preparatoire à l'installation d'un représentant ; les frais conséquents seront par la suite rapidement récupérés.

### La correspondance avec la clientèle

Les réponses de toute nature à faire à la clientèle doivent être faites dans le plus bref délai. Si un délai de plusieurs jours est nécessaire pour une raison majeure, — et ce doit toujours être pour une raison majeure qu'on retarde une réponse, — le représentant doit être averti par courrier.

Le client attend impatiemment la réponse. Si elle lui parvient sans retard, il est satisfait, et subit une impression favorable au fournisseur. On peut dire que les chances de réalisation d'une vente diminuent en raison géométrique du retard mis à répondre aux premières demandes de renseignements. En outre, la situation du représentant se trouve renforcée vis-à-vis du client par l'obligeance et la ponctualité de sa maison.

Plus le courrier du représentant est copieux sur ces points, plus il faut l'exécuter avec décision et rapidité. Ceci permet d'insister auprès du représentant, qui n'a rien dès lors à reprocher à sa maison, de le "pousser," et de juger de sa capacité de vente.

Bien entendu, à moins d'indications contraires de la part du représentant, la correspondance doit se faire toujours par son intermédiaire, même dans le cas où le client se serait adressé directement à la maison.

Nous estimons que toutes les commandes doivent donner lieu à un accusé de réception indiquant la date d'envoi. Il sera bon d'ajouter une lettre réellement personnelle à tout envoi de facture.

Bien entendu, ces recommandations n'ont que rarement à être appliquées dans le détail pour les affaires traitées sur place. Mais les principes restent. Un point essentiel est de ne pas s'engager à livrer dans un délai que l'on sait ne pouvoir respecter. Il vaut mieux une difficulté préalable sur ce point avec le client que des difficultés relatives à un retard dans la livraison.

GERMAIN PATUREL
(dans "Commerce et Industrie.")

(1) "Le Prix Courant," 2 mai, 1913.

## LA CLIENTELE DU FERMIER

Comment se fait-il que dans nombre d'endroits, la grande proportion des commandes pour la peinture viennent des citadins ? Pourquoi certains marchands de peinture considèrent-ils leur commerce comme étant exclusif à la ville sans rien concéder aux possibilités qu'offre le cultivateur ?

Heureusement, cette situation n'est pas universelle. Elle est tout au plus sporadique. Dans un district du pays, vous rencontrerez de jolies maisons de campagne coquettement peinturées — dont la toilette est renouvelée aussi souvent que celle des maisons des grandes villes. Derrière ces maisons, vous verrez des granges et des étables proprement peinturées, non pas par le peintre d'enseignes de la maison Un Tel, mais par le fermier lui-même qui, assurément a employé une bonne peinture. .

Dans un district voisin, peut-être constaterez-vous une aggrégation de maisons blanchies à la chaux et qui ont l'air d'apentis sur le devant de granges dépourvues de tout badigeonnage, et vous aurez là tous les autres signes d'une chance que le marchand de peinture n'a pas pu saisir.

La différence est tout au plus une question d'éducation ou l'absence de celle-ci !

Le commerce de peinture avec les cultivateurs ne diffère d'avec celui avec les citadins qu'en ce que le premier offre plus d'avantages. Le cultivateur préférera peut-être faire son propre peinturage, mais il lui faudra plus de peinture. Là où le citadin possède une maison et un garage, le cultivateur possède une maison tout aussi vaste et une série de granges et de hangars plus grands encore. Les mêmes arguments qui portent la conviction chez le citadin finiront par convaincre le fermier. D'ailleurs, ils sont identiques dans les deux cas. L'attrait de la peinture, sa valeur sanitaire, ce qu'elle ajoute à la valeur de la propriété, l'émulation à provoquer chez les voisins, la protection de l'édifice contre les intempéries. La seule différence est dans ce que, si le citadin ne saurait habiter dans un quartier si pauvre qu'il ne s'y trouve quelque voisin qui ait rafraichi ses peintures durant l'année, le fermier, plus isolé peut-être, ne fait que suivre une coutume transmise par les pionniers aux jours où la peinture préparée n'avait pas encore commencé à accomplir ses miracles de propreté et d'embellissement.

Le cas du fermier en est un d'éducation. Le remède s'impose par la logique.

Un argument qui agit très fortement, c'est la proposition commerciale pure et simple. Plus souvent qu'on ne croit, il profitera de faire une expérience sur la grange. La grange, c'est l'orgueil du cultivateur. Bien qu'il habite dans sa maison, sa grange représente jusqu'à un certain point sa boutique, son entrepôt, son atelier, sa place d'affaires, son studio. Sa grange lui coûte peut-être plus cher que sa maison. Elle lui coûte assurément plus cher aujourd'hui que le prix qu'une maison de campagne ordinaire aurait pu coûter il y a vingt ans. Le bois se fait tous les jours de plus en plus dispendieux. D'autre part, la peinture est bon marché. Une comparaison des conditions actuelles avec celles d'il y a vingt ans fera voir la marche en sens contraire des deux produits. Et le fermier qui est essentiellement sensé et homme d'affaires admettra la valeur de l'argument. Il pourra demander à réfléchir, mais il ne manquera pas une seule occasion de pratiquer une économie.

L'entretien des instruments offre une autre occasion qu'on ne rencontre qu'à la campagne. Un cultivateur paiera $1,000 pour certains instruments agricoles. Puis il les laissera dehors, exposés aux intempéries. Au bout de quelques années il a encouru une perte totale. Il est obligé d'acheter un nouvel outillage. C'est donc là que se trouve l'occasion propice pour le marchand de peinture. Il lui est facile d'entrer en relations avec l'agent de machines agricoles dans sa localité et de se procurer de temps à autre la liste de ses ventes. Il pourra ensuite lui faire savoir qu'il tient la peinture qui convient pour rafraîchir les machines aratoires, et sans que cela ne lui coûte que très peu. Il prônera une peinture spéciale, enseignera la manière de s'en servir.

Une telle campagne devra inévitablment attirer des affaires si elle est conduite avec persistance et méthode. Elle demande une grande ténacité, d'autant plus que dans certaines localités elle ouvrira pour le fermier des horizons nouveaux. La protection des machines par la peinture sera une excellente méthode pour faire accepter celle-ci en toutes autres occasions.

Le marchand qui aura réussi à placer de la peinture devant servir à rafraîchir la grange et les instruments agricoles, constatera une grande facilité à en placer plus tard pour la maison. Car les machines arrivent toutes peintutées chez le cultivateur, tandis que pour la génération naissante la maison peinturée n'existe plus que dans le souvenir.

L'éducation sur la peinture, voilà comment s'assurer des affaires à la campagne tout comme dans les villes. Cela demande du temps ; mais ce qui a déjà été fait dans certains districts par des hommes actifs, peut être fait ailleurs en joignant la même activité aux mêmes méthodes.

## LE COMMERCE DU FOIN

Les rapports varient quant à la quantité et à la qualité de la nouvelle récolte de foin, quoiqu'on admette presque partout dans l'est d'Ontario comme dans Québec que le rendement dépasse ce qu'on avait prévu dans le temps. Ceci est dû aux pluies opportunes dont nous avons été gratifiés avant la fenaison. On croit cependant fortement que la récolte dans Québec et Ontario sera de 15 à 25 pour cent inférieure à celle de 1912, si l'on en juge par les estimés faits jusqu'ici par les commerçants, estimés obtenus par l'entremise de nombreux correspondants. Dans certaines parties des Cantons de l'Est, on a cueilli une assez bonne moyenne, tandis que dans d'autres sections de la province on rapporte une rareté prononcée. Mais en admettant même une diminution de 15 à 25 pour cent, tel que dit plus haut, elle pourra être jusqu'à un certain point contrebalancée du fait qu'une assez forte proportion de la récolte de l'an dernier est encore aux mains des cultivateurs, et par la perspective peu encourageante d'un manque de débouché pour le surplus, soit aux Etats-Unis, soit en Grande-Bretagne.

Le marché local est calme mais ferme aux prix des deux dernières semaines, du fait que les arrivages de la ferme sont limités à cause des occupations des champs ; mais les commerçants nous informent que le transit est suffisant pour la demande.

Le "Hay Trade Journal," de Canajoharie, New-York, dit : "Les arrivages de foin des principaux marchés continuent à se faire par petites quantités vu la presse des travaux des champs, et les hangars se vident des vieilles accumulations avec plus de rapidité que d'habitude à pareille époque. La demande, en somme, est minime, et le peu de force constatée est due au manque d'arrivages. La récolte qu'on est en voie de moissonner accuse un plus fort pourcentage de trèfle et un moindre de thym que l'an dernier, et, en somme, ne sera pas à la hauteur de celle de la dernière saison. Toutefois, elle ne s'éloignera pas de la moyenne. Il reste encore une bonne quantité de foin non vendu, mais, grâce à la presse dans les fermes, elle s'écoule lentement."

## LES MALAXEURS DE MARGARINE

Nous cueillons dans le "Soir," la perle ci-après :

"D'après une loi très sévère, et que nul n'ignore, il est "défendu de vendre dans un même magasin et de la marga- "rine ou des produits similaires et en même temps du "beurre naturel, ceci pour éviter la fraude.

"Certains commerçants peu scrupuleux de l'agglomé- "ration, estimant que la margarine vaut le beurre, ne se "gènent pas pour vous vendre une mixture composée de "margarine et de beurre naturel et même uniquement de "margarine, qu'ils débitent dans un papier imperméable et "qu'ils ont soin d'enduire d'eau fraiche pour que "le beurre "reste bien frais." On a eu vent, en haut lieu, que cette "fraude se pratiquait sur une vaste échelle, et la police a "reu des ordres très sévères : elle exercera une surveillance "très stricte, et les délinquants n'auront qu'à s'en prendre à "eux-mêmes s'ils sont pincés."

Il y a dans cet écho un fonds de vérité, mais le "Soir" exagère et il a tort, car, quoi qu'on en pense, les détaillants sont en général, d'honnêtes négociants.

## LE CAFE

### Production — Stocks — Consommation

Pendant la campagne qui vient de se terminer le 30 juin, la production du café, dans les Etats brésiliens, s'est élevée à 2,906,000 sacs pour Rio et Minas Geraes, 8,585,000 sacs pour Saô-Paulo et 640,000 sacs pour Bahia et Victoria, soit un total de 12,131,000 sacs de 60 kilos pendant l'exercice 1912-13.

Dans cette même période, les pays producteurs autres que le Brésil ont exporté dans leur ensemble près de 315,000 tonnes métriques de café ou environ 5,250,000 sacs de 60 kilos.

La récolte du café dans le monde s'est donc élevée en chiffres ronds, à 17,400,000 sacs de 60 kilos pendant la campagne 1912-13.

Suivant les statistiques commerciales, publiées au Havre, les approvisionnements visibles qui s'élevaient au 1er juillet 1912 à 11,005,000 sacs (9,351,000 sacs de café Brésil et 1,654,000 stcs de sortes diverses) ont été ramenés, le 1er juillet dernier, à un total de 10,228,000 sacs dont :

8,546,000 sacs de café Brésil ; 1,742,000 sacs de sordes diverses.

La consommation mondiale a donc absorbé, du 1er juillet 1912 au 30 uin 1913, 12,936,000 sacs de café Brésil et l'équivalent d'environ 5,150,000 sacs de 60 kilos de sortes diverses, soit un total général d'environ 18,000,000 de sacs de 60 kilos et ce, sans compter les quantités directement expédiées par certains pays producteurs dans des pays consommateurs qui échappent momentanément à notre contrôle et qu'il nous est, par suite, impossible d'évaluer, mais que nous enregistrons plus tard lorsque les statistiques officielles nous parviendront.

D'après les évaluations les plus sérieuses, la récolte actuellement en cours dans les Etats brésiliens produira les quantités suivantes de café exportable :

| | | |
|---|---|---|
| Saô-Paulo | sacs | 10,000,000 |
| Rio et Minas | | 3,000,000 |
| Bahia et Victoria | | 500,000 |
| Soit, pour le Brésil, un total de | | 13,500,000 |

D'après les évaluations provenant de différentes sources, nous croyons pouvoir estimer que l'ensemble des exportations de tous les pays producteurs, autres que le Brésil s'élèvera, du 1er juillet courant au 30 juin de l'année prochaine, à environ 5,000,000 de sacs de 60 kilos.

C'est donc un total de 18,500,000 sacs de 60 kilos que la production mondiale offrira à la vente pendant l'exercice en cours.

Or, les demandes du commerce, pendant ce même exercice de 1913-1914, seront certainement très élevées, car, outre les quantités de café nécessaires aux besoins immédiats de la consommation et qui sont sans aucun doute sensiblement supérieures à la production, il est certain que le commerce mondial va profiter des prix inespérés actuellement pratiqués pour reconstituer ses réserves invisibles complètement épuisées.

L'on peut donc espérer qu'au 1er juillet 1914, les approvisionnements visibles dans le monde subiront une nouvelle et très sensible réduction qui les ramènera bien au-dessous de 10 millions de sacs.

Ainsi qu'on le voit, la situation de l'article est, au point de vue statistique, des plus favorables et la baisse actuelle des cours n'est que la conséquence du malais financier qui sévit dans le monde, malaise qui a provoqué un très sérieux resserrement d'argent et, par suite, un ralentissement sensible dans la marche des affaires.

Cependant, il est prudent d'envisager qu'une notable reprise de cours doit se produire avant peu. Aux Etats-Unis comme en Europe, les besoins de la consommation sont très grands et, comme il est à peu près certain que la situation allégée à brève échéance, en raison de leurs ventes, une poussée à la hausse peut se déclancher d'un moment à l'autre.

## NOUVELLES CHARTES

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec :

"The Arcade Film Theatre Limited," pour faire des affaires comme propriétaires et gérants de théâtre, pour pourvoir à la production, représentation d'opéras, pièces de théâtre, opérettes, burlesques, vaudevilles, pantomimes et concerts, etc. ; pour construire des théâtres et autres établissements convenant aux affaires ci-dessus. Capital-actions, $25,000, à Montréal.

"Mallinckrodt Chemical Works, Limited," pour acheter, vendre, manufacturer toutes sortes de drogues, produits pharmaceutiques, huiles essentielles, etc. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

**Le Collège Bourget, à Rigaud, P.Q.**

**Ce collège, avec son expérience de soixante ans, semble répondre aux besoins d'éducation des temps présents. Par son cours classique, il prépare le jeune homme à la prêtrise et à toutes les professions libérales; par son cours commercial anglais, au programme duquel on accorde une heure d'enseignement du français tous les jours, il ouvre la voie à toutes les branches du commerce et de l'industrie ; enfin à ceux qui ne peuvent disposer que de peu de temps à leurs études, il offre l'avantage d'un cours primaire français et anglais. Site agréable et sanitaire. Communications faciles. Améliorations modernes.**

**Rentrée des élèves, le 2 septembre.**

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION

Les affaires sont comme d'habitude en cette saison, assez tranquilles. Il n'y a pas eu de changement remarquable dans les prix, sauf en ce qui concerne les conserves qui se vendent meilleur marché en général que l'an dernier. On ne prévoit pas que la situation du marché change d'ici à fin septembre. En ce qui concerne les perceptions et recouvrements d'argent, la satisfaction est générale.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac les 100 lbs. | 4.40 |
| Extra granulé, ball 5 x 20, 100 lbs. | 4.50 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.80 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 5.00 |
| Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs. | 5.20 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 4.05 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 4.00 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.60 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.80 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.45 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.15 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.25 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.45 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.75 |
| 2ème qualité, le quart | 27.00 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| Saindoux pur, en tinette | 0.15 |
| Saindoux pur, en seau | 3.10 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16¼ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16⅜ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16½ |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boite de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.85 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.35 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.10 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05¼ | 0.06 |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.06 | 0.07 |
| Tapioca flake " | 0.07½ | 0.08 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

### Poisson salé.

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ | 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

En attendant les arrivages de thés du Japon de la seconde cueillette, cet article n'offre que peu d'intérêt.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.15 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0 09 |
| Canary Seed | " | 0.09 | 0.10 |
| Cannelle, moulue | " | 0.20 | 0.24 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.26 | 0.33 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.24 | 0.32 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.22 | 0.23 |
| Gingembre moulu | " | 0.20 | 0.30 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.04 | 0.05 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.90 |
| Mixed spices moulues | " | 0.18 | 0.22 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.23 | 0.27 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.16 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.21 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | | 0.00 | 3.10 |
| Orge mondé (pot), baril | | 0.00 | 6.30 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | | 0.07 | 0.07½ |
| Orge mondé (pearl), sac | | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes | minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 | lb. | 0.04¼ | 0.04½ |
| Pois cassés, le sac | | 0.03½ | 0.04 |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac | | 0.00 | 2.30 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

### Riz importés:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité | lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | | 0.00 | 4.25 |

### Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

### Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boites, 3 couronnes | lb. | 0.09¾ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12⅛ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |

### Raisins de Corinthe. Lb.

| | | |
|---|---|---|
| Corinthe Filiatras, en vrac | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | 0.07¼ | 0.08½ |

### Raisins de Malaga. Lb.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |

### Raisins Sultana. Lb.

| | | |
|---|---|---|
| En vrac | 0.00 | 0.11 |

| | | |
|---|---|---|
| Cartons, 1 lb. | manquent | |
| Raisins de Valence. | | Lb. |
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| Raisins de Californie. | | Lb. |
| Epépinés, paq. 1 lb., fancy | 0.00 | 0.08 |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | 0.00 | 0.07½ |
| Noix et Amandes. | | Lb. |
| Amandes Tarragone | 0.15½ | 0.17½ |
| Amandes Valence écalées | 0.37½ | 0.39 |
| Avelines | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | 0.15 | 0.16 |
| Noix de Bordeaux écalées | 0.20 | 0.30 |
| Noix du Brésil | 0.20 | 0.21 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | 0.18 | 0.19 |
| Noix Pécan cassées | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | 0.00 | 0.08½ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | 0.00 | 0.09½ |
| Peanuts non rôties, Coon | 0.00 | 0.07 |
| Peanuts rôties, Coon | 0.08½ | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | 0.10½ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | 0.11½ | 0.11½ |
| Pruneaux 30/40 | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | 0.00 | 0.06 |
| Fruits évaporés. | | Lb. |
| Abricots, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| Poires, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | 0.00 | 0.06½ |
| Pelures de fruits. | | Lb. |
| Citron | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.
Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes). | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can.. | 2 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis. | gal. | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, boîte | | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, btes | | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.25 |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Epinards imp | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau | 5 gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.80 | 0.82½ |
| Pois Can. Early June | | 0.82½ | 0.85 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.27½ |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. | | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., | doz. | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, gall. | | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, ½ boite | | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.90 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.45 |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges sans noyau, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 2.12½ | 2.15 |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.
Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés, | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.40 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.35 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.45 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., 1 lb. | " | 6.10 | 6.20 |
| Homards, bte plate, ½ lb | " | 3.05 | 3.10 |
| Homards, bte plate, 1 lb. | " | 6.40 | 6.50 |
| Huitres (solid meat), 5 oz. | doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huitres (solid meat), 10 oz.. | doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huîtres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huitres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin 1 lb., la doz. | | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb | (manque) | |
| Royans aux truffes et aux anchards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, cse | | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, ½ | | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs. | | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | doz. | 1.50 | 1.52½ |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, 1 lb. | doz. | 2.65 | 2.67½ |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | doz. | (manque | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

## HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.
On cote le fromage de Gruyère:
Fromage entier de 26½ lbs. ou de 8( lbs., 28c à 30c la livre.
En quantité moindre. 28c la livre.
Le fromage de Roquefort se vend d 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c l livre.
On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 | |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01 | |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 | |
| Arcanson, lb. | | 0.03⅜ | 0.04 |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 | |
| Bois de campêche, pqt de ½ lb. | | 0.03 | |
| 100 lbs. | | 0.65 | |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 | 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 | 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | | |
| boîtes de 12 lbs. | " | 0.00 | 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 | 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 | 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 | 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 | 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 | 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 | |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 | |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 | |
| Gélatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 | 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 | 0.16 |
| Houblon pressé, | lb. | (manque | |
| Lessive commune | doz. | 0.35 | |
| Lessive commune | grosse | 3.75 | |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 | 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 | |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 | 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ | 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02⅝ | 0.03 |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 | 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb.. | " | 0.01½ | 0.03 |
| Soda à pâte, 112 lbs. | | 0.00 | 2.00 |
| Soda à laver: | | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |
| Soude caustique en mor. | lb. | 0.00 | 0.02 |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01¾ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06½ | 0.07 |

## BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

| Nous cotons: | | | |
|---|---|---|---|
| B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.: | | | |
| 6 à la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

## PLATS EN BOIS

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

## CUVETTES EN BOIS

| Nous cotons: | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

## BALAIS

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| A longs manches | 0.00 | 2.65 |
| Avec manches ordinaires | | La doz |
| 2 cordes | | 2.20 |
| 3 cordes | | 2.40 |
| 4 cordes | | 2.60 |
| 5 cordes | | 3.25 |

Le papier manille, 13 x 17, est cote 20c.

## EPINGLES A LINGE

| Epingles ordinaires: | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |
| Epingles à ressort: | |
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

## PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

## MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

## SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

## GRAISSE A ROUES

| On cote: | | |
|---|---|---|
| Graisse Impérial, en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.60 |
| Graisse au mica. | | |
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | | 0.90 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) | doz. | 2.25 |

## HUILE D'OLIVE

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Huile Loublon: | | |
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

## HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz. |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 0.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.05 |

## HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 à $2.00.

Bouteilles carrees de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

## HUILE DE COTON

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.15 | 1.30 |

## HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c a 10c.

## VASELINE

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| "Bleu Seal" | | |
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

## BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 corde | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop), doz. | | 1.20 |

## HUILE DE PETROLE

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

## GRAINS ET FARINES

### Marché de Chicago

Les prix du maïs sont en général fermes et en hausse de 7/8c à 1 3/8c. Le blé a gagné de 1/8c à 1/2c, l'avoine de 1/8c à 3/8c. Les affaires ne sont pas très actives.

### Marché de Montréal
### Grains

La caractéristique du marché d'exportation en ce moment, c'est le fait que les importateurs de la Grande-Bretagne offrent d'annuler les contrats qu'ils avaient conclus, il y a quelque temps, pour le blé de printemps du Manitoba, et que dans certains cas des exportateurs rachètent du No 2 du nord, d'importateurs de Londres, à raison de 3c à 4c de moins par boisseau que les prix du marché de Winnipeg. La demande locale pour les lots de wagons d'avoine a été meilleure ces jours-ci; on a vendu du No 2 de l'Ouest canadien de 41c à 41½c et le No 1 extra pour fourrage de 40½c à 41c par boisseau, ex-magasin.

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Avoine C.W. No 2 | 0.41 | 0.41½ |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Fd | 0.40½ | 0.41 |
| Avoine C.W. No 3 | 0.00 | 0.40 |
| Avoine Qué. et Ont. No 2 | manque | |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | manque | |
| Avoine Qué. et Ont. No 4 | manque | |
| Sarrasin (48 lbs.) | manque | |
| Blé-d'Inde séché au four | 0.74 | 0.76 |
| Blé-d'Inde jaune No 3 (Blé-d'Inde nouveau.) | 0.74 | 0.76 |
| Orge moulée | 0.54 | 0.55 |

### Marché de Montréal
### Farines

### Marché de Montréal
### Farines

Le ton du marché de la farine, en ce qui concerne les qualités de blé du printemps reste soutenu en raison d'une assez bonne demande des marchands canadiens et les affaires sont assez actives; les premières patentes se vendent à $5 et les secondes à $5.10 par baril, en sacs. Il n'y a pas de changement pour les qualités de blé d'hiver pour lesquelles la demande est calme en raison du fait que les acheteurs sont assez bien approvisionnés pour le moment; les offres sont peu importantes; par suite, les prix sont fermes. Les patentes de choix se vendent à $5.50, les straight rollers à $5.10 le baril, en barils. Le commerce d'exportation, en ce qui concerne la farine de blé du printemps est calme.

### Issues de blé et avoine roulée.

Il continue à y avoir une bonne demande pour tous les genres d'issues de blé dont les approvisionnements sont plutôt limités, par suite le ton du marché reste très ferme, mais les prix sont inchangés; on vend le son à $19, les shorts à $21, les middlings à $24 la tonne, sacs compris. La demande pour les moulées est assez bonne: pur grain, $30 à $32; mélangée, $26 à $28 la tonne.

Les affaires sont calmes; dans la section de l'avoine, cependant, le ton du marché est soutenu à $4.60 le baril, en barils, et à $2.17½ en sac. La farine de maïs est calme et ferme à $3.70 par baril, en barils, et à $1.70 le sac.

Nous cotons:

Nous cotons:

| Patentes du printemps: | | |
|---|---|---|
| Roya Household | 2 sacs | 5.60 |

### Conserves de fruits

Bonne demande.

| Par doz., groupe | No 1 | No 2 |
|---|---|---|
| Ananas coupés en des, | | |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 |
| Fortes à Boulanger: | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 |
| Patentes d'Hiver: | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 |
| A do | 2 sacs | 5.30 |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | 4.50 |
| Farine d'avoine: | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | 2.32 |
| Avoine roulée, baril | | 4.90 |
| Issues de blé: | | |
| Son Man., au char, tonne | | 19.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | 21.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | | 27.00 28.00 |
| Moulée pure, au char | | 32.00 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | | 30.00 31.00 |

## FOIN PRESSE ET FOURRAGE

### Marché de Montréal

### Foin pressé et fourrage

Pas de changement à ce marché; les prix sont soutenus, les affaires sont peu actives. Le foin No 1 se vend de $14 à $14.50, le No 2 extra de $13 à $13.50, le No 2 de $12 à $12.50 la tonne en lots de wagon, ex-magasin.

Nous cotons:

| Foin No 1, pour livraison immédiate | $13.00 | $13.50 |
|---|---|---|
| Très bon, No 2 | 12.00 | 12.50 |
| No 2 | 10.00 | 10.50 |

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

## BEURRE

### Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 1er août:

Il n'y a pas eu de modifications dans la situation générale. Les approvisionnements continuent à être abondants et quand il s'est produit un changement, il a été plutôt vers la baisse des prix. Le temps continue à être frais et beau.

**Australien.** — Il y a très peu d'arrivages, de telle sorte que l'on ne peut considérer les cotes que comme nominales et ne donnant pas l'idée convenable de la valeur relative des beurres réellement de premier choix, des colonies, et des autres.

Arrivages des colonies, cette semaine: Par le vapeur "Tropic", 5,500 boites d'Australien.

**Danois.** — Le marché est plus faible de deux kroners. La masse des marchands qui mettent en entrepôts frigorifiques a cessé d'acheter, par suite il y a plus de beurre à vendre et il a fallu réduire les prix. L'Allemagne a très peu acheté depuis 2 ou 3 semaines. Les achats étant très limités, on a expédié plus de beurre sur les marchés anglais.

**Français.** — Prix inchangés. La production continue à être excellente et, en raison du temps frais, la qualité est en général satisfaisante. Il y a encore une pression considérable pour vendre les qualités secondaires, qui sont reltaivement exceptionnellement bonnes.

**Irlandais.** — Les prix sont en général soutenus.

**Sibérien.** — Nous avons eu un très fort arrivage à Londres, cette secaine; environ 32,000 barriques ont été débarquées et une grande quantité de beurre n'a pas été vendue. L'entrepôt frigorifique continue à recevoir des quantités considérables de beurres de divers genres chaque semaine et dans deux des principaux ports russes on a en magasin 100,000 barriques, de sorte que le marché des beurres de qualité secondaire va être probablement abondamment approvisionné d'ici à quelque temps.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Danois:— | | |
| 1er Choix | 120/o | 122/o |
| Sibérien:— | | |
| 1er Choix | 96/o | 100/o |
| Bon à choix | 92/o | 94/o |
| Confiserie | 88/o | 90/o |
| Français:— | | |
| 1er Choix | 110/o | 114/o |
| Bon à choix | 96/o | 102/o |
| Confiserie | 86/o | 90/o |
| Irlandais:— | | |
| Crèmerie, salé | 106/o | 108/o 110/o |
| Crèmerie, sans sel | 108/o | 110/o 112/o |
| Manufactures | 93/o | 110/o |
| Victorien:— | | |
| 1er Choix, salé | | Liquidé |
| Choix, salé | 98/o | 102/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | | Liquidé |
| Bon à choix, sans sel | 100/o | 104/o |
| Nouvelle Galles du Sud:— | | |
| 1er Choix, salé | | Liquidé |
| Choix, salé | 98/o | 100/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | | Liquidé |
| Choix, sans sel | 98/o | 102/o |
| Queensland:— | | |
| 1er Choix, salé | 102/o | 104/o |
| Choix, salé | 98/o | 100/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | 104/o | 106/o |
| Choix, sans sel | 96/o | 100/o |
| Nouvelle-Zélande | | Liquidé |

## HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.

Vente tenue à Trois-Pistoles, le mardi 4 août 1913: — 800 boites de beurre vendues à A. A. Ayer & Co., à raison de 23¼ cents la livre.

## FROMAGE.

### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| 1er Choix de l'Ouest, coloré | 13¼c à 13⅜c |
| Choix de l'Ouest, blanc | 13⅛c à 13¼c |
| 1er Choix de l'Est, coloré | 13c à 13-1/16c |
| 1er Choix de l'Est, blanc | 12¾c à 12⅞c |
| Bonne qualité | 12½c à 12⅜c |

### Prix vendants aux épiciers

| | |
|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | 17c |
| au morceau | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c à 28c |
| Fromage Oka | 23c |

## FROMAGE

### Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 1er août:

Le marché a été calme et ferme. Les stocks sont moins importants que pendant la dernière saison et on s'attend à des prix plus élevés. On a demandé quelques renseignements au sujet des fromages de la Nouvelle-Zélande, de la prochaine saison, mais, comme d'habitude, les prix offerts ne sont pas jugés assez élevés par nos amis des colonies.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er Choix, blanc | 64/o | 65/o |
| | jusqu'à | 66/o |
| 1er Choix, coloré | 65/o | 66/o |
| Choix, blanc et coloré | 62/o | 64/o |
| Nouvelle-Zélande:— | | |
| Blanc | 66/o | 00/o |
| Coloré | 65/o | 66/o |

## LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de fromage du 31 juillet 1913, au Board of Trade, par M. Aug. Trudel, gérant.

**Blanc.**

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 479 Boites | No 1 | G. D. Warrington | 12-11/16c |
| 900 Boites | No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 12-9/16c |
| 613 Boites | No 3 | Jones Grant Lunham | 12-7/16c |

**Coloré.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| 359 Boites | No 3 | A. W. Grant | 12-11/16c |

Rapport de la vente de fromage du 1er août 1913:

**Blanc.**

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 598 Boites | No 1 | Hodgson Bros. & Rowson | 12-11/16c |
| 416 Boites | No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 12⅝c |
| 694 Boites | No 3 | Jones Grant Lunham | 12½c |

**Coloré.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| 55 Boites | No 2 | G. D. Warrington | 12-11/16c |
| 389 Boites | No 3 | Geo. Hodge & Son, Ltd. | 12-7/16c |

Rapport de la vent de beurre du 1er août 1913:

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 454 Boites | No 1 | The Whyte Packing Co., Ltd. | 23½c |
| 226 Boites | No 2 | A. W. Grant. | 23c |
| 134 Boites | Pasteurisé | F. X. O. Trudel | 23⅝c |

## OEUFS

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| No 1 | 25c |
| No 2 | 22c |
| Strictement frais, choisis | 28c |
| Strictement frais, en boites en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines | 32c |

### Marché de Montréal

## BEURRE

| | |
|---|---|
| Crèmerie, 1er choix | 26c à 26½c |
| 2ème qualité | 25c à 25½c |
| Beurre de laiterie | 23c à 23½c |

## PEAUX VERTES

Très bonne demande.

| | | |
|---|---|---|
| Boeuf inspecté | | 13.50 |
| Veau | | 19.00 |
| Agneau, chaque | 0.30 | 0.35 |

## LEGUMES

| | | |
|---|---|---|
| Céleri, la douz. | 0.00 | 1.00 |
| Betteraves, la botte | 0.00 | 0.25 |
| Carottes, la botte | 0.00 | 0.25 |
| Oignons Egyptiens, crate | 0.00 | 2.50 |
| Navets, la botte | 0.00 | 0.25 |
| Panais, la poche | 0.00 | 1.00 |
| Patates nouvelles | 0.00 | 1.25 |
| Persil, la doz. | 0.25 | 0.30 |
| 0.20 0.40 Poireaux, la douz. | | |
| Raifort, la lb. | 0.40 | 0.45 |
| Salade de Montréal, doz. | 0.00 | 0.20 |

## FRUITS VERTS

| | | |
|---|---|---|
| Bananes, régime | 2.00 | 2.50 |
| Jumbo | 0.00 | 2.75 |
| Citrons Messine (300c) | 0.00 | 4.50 |
| Pommes, caisse | 0.00 | 1.50 |
| Prunes | 0.00 | 2.50 |
| Poires | 0.00 | 4.00 |
| Pêches | 0.00 | 1.50 |
| Prunes, la boite | 0.00 | 2.40 |
| Poires, la boite | 0.00 | 3.50 |
| Prunes, le panier | 0.40 | 0.75 |
| Tomates, la boite | 0.00 | 1.25 |

**Négociants rigoureusement honnêtes, fabricants consciencieux, vous vendez à une clientèle des marchandises d'une qualité exceptionnelle, pendant que des milliers d'acheteurs se plaignent de ne savoir où trouver précisément les produits de choix que vons vendez. Faites-vous donc connaître.**

# Table Alphabétique des Annonces


Assurance Mont-Royal ... 35
Baker & Co. (Walter)..... 18
Banque de Montréal..... 38
Banque d'Hochelaga..... 38
Banque Nationale..... 38
Banque Molson ..... 38
Banque Provinciale..... 38
Bélanger & Bélanger ..... 37
Berry Bros..... 44
Bowser, S F. & Co.. ..... 10
British Colonial Fire Ass... 35
Brodie & Harvie..... 18
Canada Cement Co., Ltd... 33
Canada Starch Co. Ltd.... 4
Canada Life Assurance Co.. 35
Canada Wire & Iron Goods 42
Canadian Pacific Ry..... 50
Canadian Salt Co..... 9
Charbonneau Elie..... 18
Church & Dwight..... 9
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 35
Clare Bros ..... 44
Clark, Wm..... 19
Collège Bourget..... 28
Connors, Bros ... 20
Continental Bag & Paper Co. 5
Cottam Bart.... ..... 36
Couillard Auguste..... 36
Cowan & Co..... 48
Crothers W. G., Ltd. ..... 9
Dalton Adding Machine Co. 5
Desmarteau Alex..... 37
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co..... 45
Dominion Roofing Co..... 55
Dougall Varnish Co..... 48
Ecole Commerciale Pratique 13
Esinhart & Evans..... 34
Fairbank N K..... 8
Federal Life Assurance Co. 34
Fels & Co..... 19
Fontaine Henri..... 36
Fortier Joseph..... 36
Gagnon. P.-A..... 36
Garand, Terroux & Cie.... 37
Gendron Mfg. Co..... 42
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 20
Gillette Safety Razor Co. Couv.
Gonthier & Midgley ... 36
Grand Trunk Railway . 6
Gunn, Langlois & Cie..... 17
Hall Coal [Geo]..... 54
Hotel New Victoria,..... 36
Hutton Jas..... 42
Imperial Tobacco Co ..... 11
International Varnish Co. 53
Jonas & Co., Henri Couverture 2
Lacaille, Gendreau & Cie.. 18
La Prévoyance..... 35
La Sauvegarde..... 34
Leslie & Co., A. C. ... 42
Liverpool & London & Globe 34
Lufkin Rule Co..... 54
Marion & Marion..... 36
Martin-Senour... ..... 46
Mathieu (Cie J. L.)..... 15
Matthews-Laing Co..... 15
Maxwel & Sons (David) .. 42
McArthur, A ..... 42
McClary's Mfg. Co. ....Couvert
Metropolitan Life Ins. Co.. 34
McGill Cutlery Co..... 48
McLaren & Co. (D.K.) .... 53
Montbriand, L. R. ..... 36
Montreal-Canada Ass. Co.. 35
Montreal Dairy Co..... 15
Mooney Biscuit Mfg. Co.. 18
Morrow Screw, Ltd,, The John ..... 53
Mott, John P.. & Co..... 19
Nova Scotia Steel Co .... 38
Nugget Polish Co. Ltd.... 6
O'Shea J. P ..... 42
Pink Thos. Ltd..... 49
Prêt Immobilier Limitée... 19
Prévoyants du Canada,(Les) 34
Prevost & Bédard..... 36
Quebec Steamship..... 38
Rich. & Ont. Nav. Co..... 36
Rolland & Fils, J. B..... 36
Sapho Mfg Co..... 15
Sherwin Williams..... 41
Shurley & Dietrich..... 51
Simonds Canada Saw Co... 52
Smith E. D..... 17
Snap Co... ..... 17
Société des Eaux Purgatives Riga..... 19
Steel Trough & Machine Co. 50
St. Lawrence Sugar Co.... 14
Sun Life of Canada..... 35
Swifts Canadian Co..... 9
Taylor Forbes Co. Ltd..... 47
Tippet & Co.. A. P..... 6
Turcotte A. & Fils..... 36
Union Mutual..... 35
United Shoe Machinery Co. Ltd ..... Couvert
Upton & Co. (The T ) ... 18
Western Ass. Co..... 34
Wilks & Burnett..... 36



LES personnes qui achètent le Ciment "Canada" chez vous sont de celle dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme, est à n'en pas douter, un homme éclairé, progressif et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

# LE CIMENT CANADA

est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant le Ciment "Canada", vous pouvez attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront leur ciment de vous, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière

## Canada Cement Company Limited

Bureaux des ventes à

**MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.**

**Commandez au bureau le plus proche de chez vous.**

**METROPOLITAN**
Life Assurance Co'y
:-: of New-York :-
(Compagnie à Fonds Social)

Actif..... .....$397,965,341.31
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ ..... $16,000,000.

Il y a plus de 532.000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN**
ASSURANCE CO.
INCORPOREE EN 1851
ACTIF, au-delà de - - $3,284,179.93
*Bureau Principal: TORONTO, Ont.*
Hon. Geo. A. Cox, Président.
W. R. Brock, Vice-Président.
W. B. Meikle, Gérant-Général.
C. C. Foster, Secrétaire.
Succursale de Montréal:
61 RUE ST-PIERRE.
Robt. Bickerdike, Géran

**THE FEDERAL LIFE**
ASSURANCE CO.
Bureau-Chef : Hamilton Can.
CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTE DE | $440,648.30 |
| SURPLUS REALISE | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25 555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

Téléphone : Main 553

**ESINHART & EVANS**
Courtiers d'Assurance
Feu, Vie, Accident, Cambriolage, Bris de glaces, Automobiles, Responsabilité des Fonctionnaires.

Agents principaux pour :
The Scottish Union & National Ins. Co.
d'Edinbourg.
German American Insurance Co.
de New-York.

Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS
39 rue St-Sacrement,
MONTREAL.

# Assurances

## LES AVANTAGES DE L'ALLUMETTE DE SURETE.

Le nombre des personnes qui ont perdu la vie au cours d'incendies, aux Etas-Unis, provenant de l'usage de l'allumette "parlor" est chaque année d'environ huit à neuf cents, et les pertes matérielles s'élèvent à plus de $2,000,000. L'allumette "parlor" est la variété commune qu'on peut inflammer par friction sur toute surface dure, ce qui la distingue de l'allumette de "sûreté" qu'on ne peut enflammer qu'en la frottant sur la boîte. On emploie aussi beaucoup l'allumette "lucifer" qui, enflammée, dégage des fumées étouffantes de soufre, et qui est, somme toute, moins dangereuse que l'allumentte "parlor".

On a fait certaines tentatives pour diminuer les dangers de l'emploi de l'allumette "parlor". Dans certaines variétés, le bout de l'allumette est traité chimiquement de façon à ce qu'il ne reste pas de surface embrasée après que la flamme est éteinte. Dans d'autres, appelées "bird's eye matches", on ne peut enflammer par friction qu'un petit point blanc de phosphore au bout de l'allumette. Ces améliorations sont importantes, mais on vend encore beaucoup des anciennes allumettes partout aux Etats-Unis. Le Danemark et la Suisse prohibent leur usage et dans certaines pays du continent Européen on a imposé des restrictions. C'est en Amérique seulement où les constructions à bon marché en bois abondent et où il sera si utile d'imposer des restrictions que la vente de l'allumette "parlor" est absolument libre.

Et pourtant, il n'en coûte pas plus de fabriquer une allumette de sûreté qu'une allumette ordinaire et elle se vend d'ordinaire aussi bon marché.

## LA HOME INSURANCE CO. ET LA NOVA SCOTIA FIRE INSURANCE COMPANY.

On mande d'Halifax que la Nova Scotia Fire Insurance Company est sur le point d'être absorbée par la Home Insurance Company, de New-York. Une assemblée des actionnaires avait été convoquée pour le 5 courant. La Nova Scotia a 1,000 agents disséminés d'une côte à l'autre et fait de grosses affaires. Son capital est de $500,000, dont $403,200 versé. On déclare que les conditions offertes par la Home Insurance Company sont extrêmement satisfaisantes. On dit que la commission concédée sur l'affaire par la Home Insurance Company est une prime de 45 pour cent. Si la com-

ASSUREZ-VOUS
DANS
**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses **Taux** sont aussi **avantageux** que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses **polices** sont plus **libérales** que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses **garanties** sont **supérieures** à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La **sagesse** et l'**expérience** de sa **direction** sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie **Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le **bénéfice des notres.**

Siège Social : 7 Place d'Armes
MONTREAL

1836
THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE
INSURANCE COMPANY LIMITED
Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal
DIRECTEURS
Sir Alexandre Lacoste, M Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.
J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**
Assurance Fonds de Pension
CAPITAL AUTORISE $500,000
Achetez des Parts des Prévoyants :
Parce que c'est un placement sans pareil ·
Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente ;
Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension
Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.
Bureau à Montréal :
Chambre 22,
Edifice "La Patrie"
Bureau - Chef,
85, rue Dalhousie,
QUEBEC.

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

COMPAGNIE
**MONTREAL - CANADA**
D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE
Fondée en 1859
Téléphone Bell Main 5381

| | | |
|---|---|---|
| Actif | | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | | $344,126.76 |

**Bureau - Chef :**
No Rue St - Jacques, MONTREAL.
**Ferd. Pagé, Gérant Provincial**

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**
(Compagnie Indépendante (Incendie)
**Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest**
Coin St-François-Xavier, MONTREAL
RÔDOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général

pagnie était liquidée immédiatement, les actionnaires recevraient environ 150 pour leurs parts. La compagnie est propriétaire d'un grand nombre d'actions de banques et de débentures municipales sur lesquelles il y a eu une dépréciation considérable en raison du resserrement du marché monétaire. Si cependant le marché devient plus favorable, les actionnaires de la Nova Scotia Fire Insurance, s'ils les gardent, recevront plus d'argent.

M. Arthur C. Baillie va bénéficier d'un nouvel avancement. Sous sa direction la compagnie a étendu son champ d'affaires jusque dans l'Ontario et l'Ouest. La Home Insurance Company bénéficiera d'une excellente direction. Des polices seront émises pour la Home Insurance Company par la Nova Scotia Fire Underwriters' Agency, dont M. Baillie sera le surintendant pour le Canada. En Nouvelle-Ecosse, M. H.-L. Bethel sera le gérant de la N. S. Fire Underwriters' Agency.

La "N. S. Underwriters' Agency" va émettre de nouvelles polices pour la Home Insurance Company et de nouvelles polices dans la N. S. Fire à leur expiration. Toutes ces polices seront garanties pour la Home Insurance Company.

(A suivre)

**Sun Life of Canada**

Actif ..... $ 49,605,616.49
Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la
**CANADA LIFE**
Devient une source de revenu.
**Police No. 35,407 Montant $5,000**
**Age d'admission 35.**
**Vie 20 versements Date, 30 avril 1884**

| | |
|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | 198.00 |
| | $3,140.00 $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**
**Bureau Chef - TORONTO, Ont**

**La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE**
Contre l'incendie
**Actif excédant - - $550,000.00**
DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.
***Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe***

Assurez vos Glaces Immédiatement dans
**La Prevoyance**
**Capital $500,000.00**

Aussi :—Accidents, Maladies, Vol, Garantie de Fidelité, Garantie de contrats. Responsabilité Patronale.

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**
Bureau Chef
**160 rue St-Jacques, - Montréal**
Tel. Main **1626**

**BRITISH COLONIAL**
FIRE INSURANCE COMPANY
**EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.**
*CAPITAL AUTORISE,* **$2,000,000** *CAPITAL SOUSCRIT,* **$1,000,000**
**Agents demandés pour les districts non représentés.**

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le **Guide de l'Inventeur** qui sera envoyé gratis.
**MARION & MARION**, 364 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2 50

**JOSEPH FORTIER**
**Fabricant-Papetier**
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTREAL

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréal

**RICH. & ONT. NAV. CO.**
"DE NIAGARA A LA MER"
**Excursions de Vacances**

Quand vous ferez vos projets de voyage pendant les vacances cette année, n'oubliez pas une excursion à bord d un de nos magnifiques vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel de premier ordre.

Excursions à Niagara Falls, les Mille Iles, Québec historique et la superbe Riviere Saguenay

Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.

*Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à*

**H. FOSTER CHAFFEE,**
GERANT DES PASSAGERS,
MONTREAL

**D. OLIVIER,**
AGENT DES BILLETS EN VILLE,
MONTREAL

## AGENCES DEMANDEES

Un homme avec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

# STOCK DE FAILLITE

RE

EDOUARD BEAUCHEMIN,
Marchand de Nicolet,
FAILLI.

Sera vendu par Marcotte Frères, encanteurs, au No 69 rue Saint-Jacques, à Montréal, le mardi, 19 août 1913, à onze heures, le magnifique stock de commerce, dont la description suit:

| | |
|---|---|
| Lot 1—Marchandises sèches.. | $14,714.78 |
| Hardes faites . . . . . | 1,591.64 |
| Casques, chapeaux et fourrures . . . . . | 2,579.31 |
| Valises, etc. . . . . | 75.50 |
| Vaisselle, porcelaine et bijoux . . . . . | 406.47 |
| Mobilier de magasin . . . | 344.20 |
| | $19,711.90 |
| Lot 2—1 National Cash Register (neuf), style No 542-4 H. . . . . | 530.00 |
| Lot 3—Créances . . . . . | 159.87 |

On pourra visiter le stock les 14, 15 et 16 courant. L'acquéreur aura le privilège d'occuper le magasin jusqu'au 29 novembre prochain aux conditions du bail.

A. TURCOTTE & FILS,
Liquidateurs.

Bureaux de Kent & Turcotte,
Montréal.

## TRAVAUX D'INVENTEURS.

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets canadiens récemment obtenus par l'entremise de MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

No 149,569 — Jean Bally, Grenoble, France. Fournaise électrique.

No 149,571 — Josef Berglund, Eskilstuna, Suède. Procédé et appareil pour le traitement de la tourbe.

No 149,578 — Louis J. J. B. Chèneau, Paris, France. Ecrou.

No 149,638 — Fred S. Santwer, Montréal, Qué. Rails et roues pour chemin de fer élevé.

No 149,714 — MM. H. K. Pell et J. E. Ander, Nordin, N.B. Attaches pour ressorts de voitures.

No 149,740—Louis Dautreppe, Bruxelles, Belgique. Procédé d'imprégnation du bois.

No 149,753 — Knut J. E. Hesselman, Stockholm, Suède. Pompe à combustible pour engins à combustion interne.

No 149,769 — Cyril C. B. Morris, Londres, Ang. Carburateur pour engin à combustion interne.

No 149,793 — Dr Heinrich Specketer, Griesheim, Alle. Production du zinc et autres métaux de semblable nature.

No 149,797 — Albert Théobald, Paris, France. Appareil pour régler la température.

"Le Guide de l'Inventeur" sera envoyé gratis à toute adresse sur demande.

GEO. GONTHIER, Licencié Institut Comptable — H. E. MIDGLEY, Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519 — Adresse télégraphique "Gontley"

**LIVRES POUR LES DISTRIBUTIONS DE PRIX 1913**

Nous avons l'honneur d'annoncer que nous venons de recevoir un Nouvel Assortiment de Livres pour la Distribution des Prix. Cette dernière importation offre un ensemble complet d'ouvrages capable de répondre aux besoins de toutes les conditions de l'Enfance et de la Jeunesse Chrétienne. Nos séries sont de tout formats, depuis l'in-18 jusqu'au grand in-8, et sont toutes revêtues de la haute approbation des communautés ecclésiastiques.

**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette économie At tention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. — Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 MONTREAL

EUGENE PREVOST — RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 MONTREAL.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
**54, 60, RUE NOTRE-DAME EST**
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, • MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
**48 rue Notre-Dame Ouest**
MONTREAL

## BON COMMIS DEMANDÉ

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12,400. Dindes. — Une maison d'éleveurs et d'expéditeurs de Londres a des demandes pour une quantité considérable de dindes du Canada, pour livraison en octobre, poids 7 à 20 livres, gelées, empaquetées, mises en caisses. Elle désire entrer en correspondance directe avec des exportateurs canadiens fiables.

12,401. Constructeurs et fonderie de fer en général. — Le directeur d'une maison d'Ecosse bien connue est sur le point de visiter le Canada; il est prêt à nommer des agents et demande à recevoir des offres de service de personnes compétentes et pouvant fournir des références de premier ordre.

12,402. Alcool de bois, huile. — Une maison de Londres voudrait avoir des offres de manufacturiers canadiens d'alcool de bois, huile, etc., dont elle a besoin.

12,403. Viandes en conserves, lard, poisson en conserves, fruits secs, peaux et cuir. — Une maison de commission d'Amsterdam est prête à représenter des exportateurs canadiens. Bonnes références données.

12,404. Amiante. — Une maison d'Allemagne désire des cotes.

12,405. Pommes évaporées.—Une maison d'Allemagne désire avoir des cotes d'une maison fiable du Canada exportant des pommes évaporées.

12,406. Machines agricoles.—Une maison du Natal ayant des relations dans toute l'Afrique du Sud, voudrait faire des affaires à commission sur les machines agricoles ou en acheter sur-le-champ. Exception: séparateurs pour crème.

12,407. Pommes. — Une maison de fruits du Transvaal voudrait entrer en relations avec des expéditeurs de pommes de Colombie Anglaise.

12,408. Pommes. — Une maison de commission de Cape Town, en relations avec des agriculteurs du Sud-Africain et des marchands en gros, désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

12,409. Pommes. — Une maison du Sud-Africain voudrait entrer en relations avec des producteurs et expéditeurs canadiens.

12,410. Pommes. — Une maison de Cape Town est prête à acheter directement ou à recevoir des consignations à commission d'expéditeurs canadiens.

12,411. Pommes. — Une maison du Natal cherche à entrer en correspondance avec des expéditeurs canadiens.

12,412. Pommes. — Une maison de Durban, tenant de forts approvisionnements de pommes du Canada, cherche à entrer en correspondance avec des expéditeurs canadiens.

12,413. Pommes de terre. — Une maison de Port Elizabeth veut importer des pommes de terre canadiennes. Correspondance requise.

12,414. Pommes. — Une maison de Prétoria cherche à entrer en correspondance "re" pommes canadiennes. Cotes c.i.f. Port Elizabeth et Durban.

12,415. Pommes. — Une maison de la Province du Cap cherche à entrer en relations avec des producteurs et expéditeurs canadiens.

12,416. Pommes. — Une maison de Cape Town, tenant de fortes consignations, demande à entrer en correspondance; cotes c.i.f. désirées.

12,417. Pommes. — Une maison de commissionnaires de Durban est prête à tenir des fruits canadiens en consignation. Correspondance demandée.

12,418. Pommes. — Une maison de marchands de fruits de Johannesburg voudrait entrer en relations avec des exportateurs de pommes de la Colombie Anglaise.

12,419. Pommes. — Une maison du Sud-Africain est prête à tenir des pommes d'Ontario et de la Nouvelle-Ecosse en barils ou boîtes.

12,420. Manches à balai. — Une maison de gros veut acheter directement des manufacturiers et demande des cotes sur les manches à balai en érables, grosseur 1⅛, 1¼ pouce, longueur 48 pouces.

12,421. Plumes d'autruche. — Une maison du Sud-Africain cherche à faire des exportations directes au Canada.

12,422. Son et rebuts. — Une maison de Leith demande des échantillons et cotes.

12,423. Son et rebuts. — Une maison de Greenock est prête à recevoir des échantillons et des cotes. Détails demandés pour le genre de paquetage.

12,424. Son et rebuts. — Une maison de Glasgow demande à être représentée par une maison canadienne pour le Scotch Whisky.

12,426. Huiles. — Une maison d'Ecosse recevrait avec plaisir des détails d'exportateurs canadiens.

12,427. Son et rebuts. — Une maison de Glasgow demande à entrer en relations avec des expéditeurs canadiens.

12,428. Produits. — Une maison d'Allemagne, en relations avec des épiciers en gros, est prête à prendre l'agence d'exportateurs canadiens.

12,429. Son, grains de distillerie de brasseurs, etc. — Une maison d'Allemagne cherche à entrer en correspondance avec des exportateurs canadiens.

12,430. Blé, avoine et céréales. — Une maison d'importation d'Allemagne cherche à avoir la représentation de maisons canadiennes.

12,431. Clefs anglaises pour automobile. — Un manufacturier français fabriquant une nouvelle clef anglaise, qui a grand succès en Europe, désire entrer en relations avec une maison, désirant avoir le monopole de la vente au Canada.

## LA LOI LACOMBE.

| Déposants | Employeurs |
|---|---|
| Samuel Melançon | City Ice Co., Ltd |
| J. A. Olivier | M. S. R. Co. |
| A. T. Robillard | Goodwin's Ltd |
| James Ryan | Watson Foster Co. |
| Jos. Schiller | Talbot & Lefebvre |
| Jos. Elzéar Maheu | T. Patenaude |
| Samuel Glenfield | G. T. R. Co. |
| Aldama Chartrand | Can. Car Found. Co |
| Ernest Bélisle | Benoit & Trudel |
| P. Hébert | La Cité de Montréal |
| Adélard Gagnon | Wilfrid Gagnon |
| Olivier Grégoire | C. P. R. |
| J. E. Fecteau | Fashion Sraft Co., Ltd |
| Georges Auger | Henry Morgan |
| George Grace | W. T. Scott |
| Hind Edward Stanly | C. P. R. Co. |
| J. E. Gratton | The Cons. Plate Glass Co. |
| J. C. Lussier | Can. Ry. News Co. |
| Jacob Stober et al. | Stober Bros. Co. |
| Alexandre Lacoste | Cité de Montréal |
| J. A. Chalifoux | O. Leboeuf |
| Raoult Brault | Pierre Brault |
| Wm. Ainslie | Can. Sugar R. Co., Ltd |
| Raoul Cousineau | Cité de Montréal |
| Raoul Blake | Montreal Dairy Co |
| Hector Corbeil | Bureau de Poste |
| Daniel Medder | Cité de Montréal |

**Il n'y a pas de commerce productif sans publicité. Quand la publicité ne "rend pas", c'est qu'elle est mal faite.**

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé** ..... **$16,000,000.00**
**Fonds de Réserve** ..... **16,000,000.00**
**Profits non Partagés** ..... **802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G. G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de l Province d'Ontaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street, Chicago, Spokane.

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique. Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

**Capital** - - **$2,000,000**
**Réserve** - - **1,400,000**

Notre service de billets circulaires pour les voyagenrs " Travellers Cheques " a donné satisfaction à tous nos clients ; nous nvitons le public à se prévaloir des avantages que nons offrons

Notre bnrean de Paris,

RUE BOUDREAU,

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Enrope.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855

**Bureau Principal, MONTREAL.**

**CAPITAL PAYÉ** **$4,700,000**
**FONDS DE RÉSERVE** **4,700,000**

**JAMES ELLIOT, Gérant-Général**
**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :**

| | | |
|---|---|---|
| Arthabasha | Rue Sainte-Catherine | Richmond |
| Bedford | Avenues du Parc | Roberval |
| Cowansville | et Georges-Emile | Sorel |
| Chicoutimi | Maisonneuve— | Saint-Césaire |
| Drnmmondville | Market and Harbour- | Sainte-Flavie Station |
| Fraserville et Rivière | Côte des Neiges— | Saint-Ours, Qué. |
| du Lonp Station | Côte St-Paul | Sainte-Thérèse de |
| Knowlton | Boulevard St-Laurent | Blainville |
| Lachine Locks | Saint-Henri— | Victoriaville |
| Montréal-Rne St- | Pierreville | Ville St-Pierre |
| Jaeqnes | Québec | Waterloo |
| | | Berlin, Ont. |

**85 Succursales dans tout le Canada.**

Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes dn monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commeree et lettres circulaires pour voyageurs.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hants Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912** **$1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président : M. W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley, Sons & Co. ; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal ; M. L J.O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant ; J W. L. FORGET, Inspecteur ; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs :** Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel ; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien ; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**58 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo, Chicago ; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT,** Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 28 août, 11 et 25 septembre a 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

**DE QUEBEC A NEW-YORK**

Par la fameuse rivière Saguenay en faisant escale à Gaspé, Charlottetown et Ha ifax. Vapeur "Trinidad" 2600 tonnes, quitte Québec à 8 hrs p. m. le le 22 d'août.

### ALLEZ AUX BERMUDES

**Le Steamer "Bermudian."** à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement, quitte: a New-York à 11 hrs. a.m. les 20 et 30 août, 10 et 20 septembre et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

**Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.**

### ANTILLES

**Le nouveau steamer "Guiana"** et autres steamers, quittent New-York le 23 août, 6 et 19 septembre, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Cbristophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St-Jacques ; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques ; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste-Catherine-Ouest ; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G. Brock & Co., 221 rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000** **Capital payé $4,000,000**
**Réserve 3.000,000** **Total de l'Actif au-delà de $30.000,000**

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillancourt, Président; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président ; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart, A A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant ; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P. A. Lavallée. Asssistant-Gérant ; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| (coin St-Denis) | St-Edouard | Quartier Emard |
| Ave. Mont-Royal | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest, |
| (Coin de Lanaudière) | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Rne Ste-Catherine, Est | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| RueSte-Catherine, centre | Villeray | Quartier St-Denis |
| Hochelaga | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| Longue Pointe | Viauville (près Montréal | Outremont |
| Maisonneuve | | |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jscques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan, P.Q. |
| Fournier, Ont. | Québec, P. Q. | St-Jerome, P. Q. |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q | St-Lambert, P.Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P. Q. | St-Pierre, Man. |
| Lachine, P. Q. | Sherbrooke, P. Q. | St-Valérien de |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Shefford, P. Q. |
| L'Assomption, P. Q. | Ste-Geneviève de | Trois-Rivières, P.Q. |
| Longueuil, P. Q. | Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Louiseville, P.Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| | | Winnipeg, Man. |

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux ; achète des traites sur les pays étrangers ; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

### Compensations

Les compensations des banques pour la semaine terminée le 7 août sont encore au-dessous de leur chiffre de l'année dernière, voire même de la semaine précédente. Durant la première semaine d'août de l'année dernière, elles s'étaient élevées, en effet, à $57,825,518 ; cette année, pour la même période, elles n'ont été que de $51,244,791, c'est-à-dire une diminution appréciable.

Le tableau comparé des chiffres de la première semaine d'août se lit comme suit :

| | |
|---|---|
| Semaine du 7 août 1913 .. .. .. .. .. .. .. .. | $51,344,791 |
| Semaine correspondante, 1912 .. .. .. .. .. .. | 57,825,518 |
| Semaine correspondante, 1911 .. .. .. .. .. .. | 43,860,658 |

### A la Canadian Light Heat & Power Co.

L'assemblée annuelle des actionnaires de la Canadian Light, Heat & Power Co. a eu lieu la semaine dernière, dans les bureaux de la compagnie, sous la présidence de M. F. Howard Wilson.

L'ancien bureau de direction a été réélu et se compose comme suit : F. Howard Wilson, président ; E. A. Robert, vice-président et gérant général ; Hon. N. Curry, Hon. J. M. Wilson, G. G. Foster, J. M. McIntyre, J. W. McConnell, W. C. Finley, F. J. Shaw et R. N. Smythe.

Les officiers de la compagnie sont : H. B. Malison, secrétaire-trésorier ; D. K. Goodfellow, assistant-trésorier ; K. B. Horton, assistant-gérant et ingénieur en chef.

### Notre Commerce

Les statistiques des premiers six mois de l'année indiquent que le commerce du Canada avec la Grande-Bretagne a augmenté de 10 pour cent durant cette période correspondante de l'année dernière.

Les chiffres des importations du Canada et des exportations de la Grande-Bretagne, pour la première moitié des années 1912 et 1913, sont les suivants :

Importations en 1912, $50,992,000 ; en 1913, $53,215,000. Exportations de produits bruts et manufacturés du Royaume-Uni, en 1912, $50,328,000 ; en 1913, $58,414,000. Ré-exportations en 1912, $8,576,000 ; en 1913, $9,004,000.

Ces chiffres indiquent donc une augmentation appréciable pour cette année sur chacun de ces items.

Parmi les principaux articles importés et exportés, on remarque les suivants :

Importations du Canada en 1913 : Blé, $15,909,000 ; jambon et bacon, $3,029,000 ; fromage, $3,044,000 ; conserves de saumon, $2,377,000 ; bois, $4,453,000.

Productions de produits et d'articles manufacturés du Royaume-Uni au Canada : fer et acier et articles en fer et en acier, $4,234,000 ; pièces de coton, $5,310,000 ; lainages et tissus, y compris les tapis, $8,560,000 ; appareils, $2,403,000.

Les "Statistiques concernant le commerce et la navigation du Royaume-Uni," pour les six mois terminés le 30 juin dernier, donnent les chiffres suivants pour les marchandises exportées du Royaume-Uni et importées durant cette période : exportations, $1,251,000 ; importations, $1,843,000 ; re-exportation, de marchandises étrangères et coloniales, $287,000,000. Comparés avec les statistiques de la première moitié de l'année 1912, ces chiffres donnent les augmentations suivantes : importations, près de $121,000,000, ou 7 pour cent ; exportations de produits et articles manufacturés en Grante-Bretagne, $154,000,000 ou 14 pour cent ; re-exportations de marchandises étrangères et coloniales, $6,000,000 ou 2 pour cent.

### La période critique semble être passée

Au cours de la dernière semaine, on n'a pas constaté de hausse bien remarquable, à l'exception de celle qui s'est produite sur le cours du Ciment, qui a atteint 31½, mais les tendances générales étaient meilleures et la confiance semble se rétablir peu à peu. Il se peut qu'l'amélioration décisive se fasse attendre plusieurs mois encore, mais elle se fera, cela est hors de doute. C'est donc un moment très-avantageux, pour les capitalistes, pour acheter aux cours actuels de bonnes valeurs et les mettre en portefeuille.

### La hausse du Ciment

L'avance soutenue de l'action ordinaire Canada Cement attire particulièrement l'attention sur la situation de cette compagnie.

Sur le marché local, on croit généralement que le marché anglais a fait une partie considérable des récents achats. Au cours des derniers jours, les achats ont été plus généraux qu'il y a quelque temps ; mais cela est dû à ceux qui les ont précédés. En d'autres termes, quelques-uns des premiers achots avaient lieu pour le compte de l'Angleterre, mais ensuite différentes maisons locales ont fait remarquer à leurs clients les avantages qu'offre cette valeur ; il en est résulté que cette dernière était l'objet d'une meilleure demande de la part des placeurs de fonds sur le marché local.

A l'époque où le dernier rapport annuel a été publié, l'impression générale était que ce rapport était surtout en des termes modérés et que, si les directeurs de la compagnie l'avaient voulu, ils auraient pu lui donner beaucoup plus d'attrait. Jusqu'à présent, les porteurs de l'action ordinaire n'ont pas escompté une grande amélioration de la situation de la compagnie, et les maisons locales qui s'intéressent à cette valeur prétendent que, dans des conditions normales, elle se vendrait plus près de 40 que de 30.

### A la Dominion Steel Corporation

Le rapport de la Dominion Steel Corporation pour le premier trimestre de son exercice fiscal est le suivant :

| | |
|---|---|
| Recettes disponibles pour le paiement des dividendes .. .. .. .. .. .. .. .. .. .. .. .. .. | $705,282.86 |
| Dividendes sur l'action privilégiée .. .. .. .. .. | 245,000.00 |
| | $460,262.86 |
| Dividende de 1 p. c. sur l'action ordinaire .. .. | 318,977.00 |
| Surplus .. .. .. .. .. .. .. .. .. .. .. .. .. | $141,285.86 |

Ces chiffres signifient que les recettes de la compagnie dépassent d'un tiers le montant requis pour le paiement du dividende de 1 p. c.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote Au 5 août | Dernière cote Au 12 août |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 228 | 230 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | 122½ | ..... |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 251 | 251 |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 190 | 190 |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 134 | 133½ |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | ..... | 184 |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | 137 | 138 |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 200 | 202 |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 215 | 215 |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | 150 | 151 |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 217 | 216 |
| Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 126 | 126 |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 68 | 69¾ |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | 89 | 89 |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | 67 | 67 |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 54 | 54 |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 11½ | 10½ |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 85½ | 88 ex-div |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 138½ | 138½ |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2.825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 103¾ | 103½ |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 185 | 186 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 64 | 65 |
| do do do (Préférentielles) | 5.000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | 110 | 107 |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | 32⅜ | 32 |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 89½ | 89 |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 39 ex-div | 39 ex-div. |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 43⅞ | 44⅞ |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 79 | 79⅛ |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | 110 | 100 |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100.00 | 8% | 125 | 125 |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | ..... | 114½ |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | 53 | ..... |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | 100 | 102 |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 72½ | 73 |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 108 | 111 |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | ..... |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 142 | 143½ |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | 77 | 79 |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 66 | 65 |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 205 | 201¾ |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 135 | 135 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 151 | 152 |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 103⅜ | 103¼ |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 124 | 123 |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 2.75 ex-div. | 1.71 ex-div. et ex-droits |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |

**PENDANT les mois de la fin de l'été et de l'automne, on s'occupe d'achever de nouvelles résidences, des bureaux et des édifices publics et bien des gens égaient leurs demeures, pour l'hiver, avec des peintures et des vernis. Ceci offre au marchand de peinture entreprenant une occasion superbe de réaliser des ventes avantageuses de**

# SHERWIN-WILLIAMS
# FLAT-TONE

Artistique, hygiénique et durable ; le S.W. Flat-Tone est un vernis idéal pour les murs et plafonds d'intérieur.

Flat-Tone est une peinture à l huile qui, en séchant, produit l'effet plat, velouté qu plaît et repose les yeux. Il est fabriqué en vingt-quatre teintes artistiques, ce qui permet de faire un choix pour satisfaire le goût individuel et de donner des tons s'harmonisant avec la chambre et ses garnitures.

Flat-Tone est absolument hygiénique et très durable. Il ne se ternit pas, ne s'enlève pas par frottement comme les peintures à l'eau et il n'a pas besoin d'être renouvelé tous les ans ou tous les deux ans. On peut le laver, sans l'endommager, avec de l'eau savonneuse.

Demandez-nous notre plan pour aider le marchand à pousser la vente de Flat-Tone pendant cet automne. Nous envoyons sur demande une brochure descriptive montrant 24 teintes.

**THE SHERWIN-WILLIAMS CO.**
*of Canada, Limited.*
PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS
FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.
OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, LONDON, ENG.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

Importateurs de

Glaces Epaisses

VERRE A VITRES,

VERRE CATHEDRALE uni et gravé,

VERRE BRUT (cast)

Rayé,

Armé,

etc.

Manufacturiers de MIRROIRS, VITRES PLOMBEES, VITRES ORNEMENTEES, GLACES BISEAUTEES, DESSUS DE MEUBLES, etc

J. P. O'SHEA & Cie.

Tel. Bell, EST 430 et 3751

COIN PERREAULT & STE-AGATHE, MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"!

Le type du genre depuis un demi-siècle

Jamais égalées comme qualité.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer Papier d'Emballage Brun et Manille.

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE McGILL, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan Moulin papier, Joliette, Qué.

CHAUDIERE HYGIENIQUE

Pour les déchets.

L'illustration ci-contre montre notre Chaudière Hygiénique Perfectionnée, pour les déchets. Elle est de la même grandeur et a la même forme que le bassin de cabinet le plus perfectionné.

Le couvercle ferme hermétiquement et ne laisse pas s'échapper la moindre senteur. Elle devrait se trouver dans tous les foyers.

CANADA WIRE & IRON GOODS CO

Hamilton, Ont.

TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.

MANUFACTURIERS DE

Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.

Exigez toujours la Marque de Commerce "GENDRON."

DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.

THE GENDRON MFG. CO., Ltd,

TORONTO, Canada.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de

COUTELLERIE,

en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.

REGISTERED TRADE MARK

GRANTED 1682

Seuls Agents pour le Canada:

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## NOTRE SITUATION COMMERCIALE

Le commerce du Canada a maintenant dépassé le milliard de dollars. Il y a seize ans il atteignait à peine le quart de ce total. En 1906, il a dépassé les 500 millions. En 1911, il était de $759,000,000 et en 1912 de $879,611,839. Nos importations se chiffrent par $678,587,817 et nos exportations par $401,346,401. Notre pays se développe rapidement. On cultive tous les jours de la terre nouvelle, de nouvelles usines s'élèvent et l'on construit de nouvelles voies ferrées. Il y a encore de la place pour une expansion encore plus considérable; il y a encore bien des terres qui n'ont pas été cultivées, et on peut recevoir encore des milliers de colons. Le Canada est un grand pays et promet d'en devenir un plus grand encore. Il va sans dire que le marchand de ferronnerie va profiter dans une large mesure de la continuation de la prospérité et du développement de notre pays.

## L'USAGE DU BETON

Le béton, pour la construction, s'est assuré une position proéminente parmi les nombreux matériaux dont on se sert pour les travaux de construction des édifices. Il se distingue par ses qualités de durabilité et de solidité Nous pouvons voir de tous côtés nombre de grands édifices, de promenades, de chemins de fer, dans la construction desquels le béton a été employé dans une large mesure. On peut aussi voir dans les districts agricoles nombre de silos en béton. L'extension de l'usage du béton, qui est une pierre manufacturée au moyen du mélange du ciment, du sable, ou de la pierre et du gravier, a déterminé une augmentation phénoménale de la demande de ciment pendant les dernières années. Il est employé en fortes quantités dans les districts ruraux et urbains. Il y a quelques années, on était en général d'avis que le béton était très pratique pour les mois du printemps, de l'été et de l'automne, mais pas en hiver; depuis, on a reconnu qu'en prenant de grandes précautions, on pouvait se servir du béton pendant toute l'année. De grandes manufactures construites en béton ont été édifiées pendant les mois d'hiver, et on a eu lieu d'être satisfait du résultat. La vente du ciment ne s'est pas confinée aux villes et petites localités. Les agriculteurs se sont rendus compte des avantages de l'emploi du béton pour la construction, et en nombre de régions du pays on a acheté de grandes quantités de ciment.

## .. L'EMPLOI DU BETON.

Les manufacturiers ont beaucoup fait pour enseigner au public les usages du ciment et par là ils ont aidé de notable façon le marchand de quincaillerie à effectuer des ventes. Les manufacturiers sont empressés, pour fournir des brochures à distribuer et ils coopéreront avec plaisir avec le marchand de toutes les façons. Cette coopération a aidé beaucoup à créer cette forte clientèle pour le ciment dont ils profitent actuellement. Mais il y a encore un champ très vaste à couvrir.

Bien que l'emploi du béton pour nombre de fins de construction jouisse d'une population de plus en plus grande de jour en jour, il y a encore nombre de cas où le béton n'a pas encore été utilisé. L'exemple le plus frappant est peut-être le cas de la construction de résidences. La principale raison de cet état de choses réside dans le fait que les possibilités esthétiques du béton n'ont encore été que peu comprises au Canada et que les avantages au point de vue de la construction du béton à surface de stuc ont été presque totalement négligés.

Quand s'ouvrit l'ère de la construction en béton au Canada, on se rendit compte que, comme matériel de construction, le béton remplacerait en nombre de cas la brique, la pierre et le bois. Les maisons en béton sont devenues une possibilité économique. Mais le côté décoratif de la question a été, par malheur, presque entièrement négligé. Les premiers essais en ce genre des constructeurs canadiens aboutirent à des résultats très disgracieux. C'est pourquoi on s'en est tenu depuis presque uniquement à employer le béton pour bâtir et non pour décorer. Des maisons de rapport ont été, c'est vrai, construites de temps à autre avec des blocs de béton, mais en ce qui concerne les résidences urbaines, on n'en a construites que peu et à bon marché, au moyen de ces matériaux.

Il y a cependant nombre de moyens d'obtenir un effet artistique dans les constructions en béton et le premier, le principal, c'est l'emploi du stuc. Pour l'architecte, l'utilisation de ce stuc ouvre un champ illimité de possibilités esthétiques, tandis que pour le constructeur de maisons modestes, l'usage du béton et du stuc offre une occasion de réaliser une économie très considérable. Car on assure que tout en étant de longue durée, ces matériaux de construction sont bien meilleur marché que la brique ou la pierre.

C'est cependant dans la construction des maisons d'été, grandes ou petites, que l'usage du béton est le plus répandu. Le stuc se prête de lui-même à n'importe quel effet décoratif, suivant les environs immédiats de la maison, car, s'il est fabriqué d'une manière convenable, il s'harmonise bien avec les couleurs variées de la nature. Les architectes des Etats-Unis commencent à se rendre compte du pittoresque qu'on peut obtenir avec le stuc et la popularité de ce produit augmente rapidement.

## UNE BROCHURE GRATUITE QUI TRAITE DES LIMES.

La cinquième édition de "File Filosophy", une brochure que publie la Nicholson File Company sur les limes et leur emploi, vient de paraître, et sera adressée gratuitement à toute personne qui en fera la demande à la Nicholson File Company, à Port Hope, Ontario.

Le but de la brochure est d'enseigner exactement la manière de tenir une lime pour s'en servir et comment en tirer le plus d'efficacité. C'est un livre très utile à conserver et il est actuellement en usage dans les collèges pour l'éducation des élèves.

Le livre contient un dictionnaire qui sert à définir les termes techniques des diverses formes, des taillants, des méthodes de coupe, etc.

Il est des plus utiles comme livre de référence dans un atelier. Il est aussi absolument gratuit et publié dans l'intérêt de tous ceux qui se servent de limes. Ecrivez à la Nicholson File Company, Port Hope, Ontario.

## Vous n'aurez aucun ennui avec la fournaise "HECLA" que vous vendrez.

Que vous installiez les fournaises "HECLA" que vous vendez ou que vos clients s'en occupent eux-mêmes vous n'avez pas à avoir peur que vos clients soient mécontents et vous blâment.

Installer une HECLA est si simple et si facile, surtout quand vous avez en mains les plans que nous sommes toujours prêts à vous préparer gratuitement, qu'il est presque certain que ce travail sera fait comme il faut.

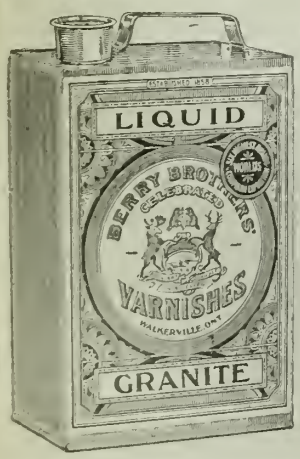
Installée convenablement, l'HECLA vous donnera une chaleur plus hygiénique, plus salubre, par tonne de charbon brûlé, qu'une personne ne peut en obtenir au moyen d'une fournaise à eau chaude, à vapeur ou d'une autre fournaise. Le foyer, encerclé d'acier, HECLA fournit une très bonne chaleur. Les joints en acier fondu rendent impossible la diffusion, dans l'air de la maison, du gaz ou de la poussière ou des cendres. La grande bouilloire circulaire maintient de l'humidité dans l'air, agréable à respirer.

L'HECLA est la fournaise la plus satisfaisante pour vos ventes, car c'est elle qui donnera le plus de satisfaction à vos clients.

**CLARE BROS. & COMPANY, Limited.**

**PRESTON, - - - - - - - ONTARIO.**

**Représentant pour la province de Québec : J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.**




## Vous devriez insister pour avoir ce vernis à plancher.

**Le fameux "Liquid Granite" de Berry Brothers est l'étalon depuis des générations. Il résiste bien à toutes les plus rudes épreuves de durée et de détérioration.**

**Il a un bon aspect, une bonne durabilité et est le produit d'une expérience de 55 ans. Ce n'est pas tant le montant que vous payez que ce qu'on vous vend qui détermine la valeur d'un vernis.**

**Le "Liquid Granite" est un vernis d'une si remarquable souplesse et élasticité que, bien que le bois recouvert de ce vernis puisse se bossuer à la suite d'un coup, le vernis cèdera sans craquer et si on le lave à l'eau savonneuse il n'en sera pas affecté. Si vous achetez le "Liquid Granite" de Berry Brothers, vous SAVEZ que vous avez un produit de qualité--pourquoi faire des essais avec quelque chose qu'on PRÉTEND être aussi bon?**

**1858 BERRY BROTHERS 1913**

Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.

**WALKERVILLE, - - - ONTARIO**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

Au cours de la dernière huitaine, dans toutes les maisons de ferronnerie en gros, on n'a constaté aucun changement appréciable soit dans le mouvement des affaires, soit dans les prix. L'accalmie se poursuit et il est peu probable qu'avant le début de l'automne il y ait des modifications importantes dans la situation générale.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

IC, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals Best | Gorbals Best | Queens Comet | Queens Head | Fleur de Lis |
|---|---|---|---|---|---|
| 28 G | 4.40 | | 3.95 | 4.40 | 4.20 |
| 26 G | 4.20 | | 3.50 | 4.20 | 3.95 |
| 22 à 24 G | 3.75 | | 3.45 | 3.75 | 3.45 |
| 16-20 | 3.65 | | 3.20 | 3.65 | 3.35 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

### Apollo

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=26 Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅝ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ⅝ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, ⅝ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.


# LES CARTOUCHES DOMINION

**sont manufacturées et leurs nombreuses parties sont éprouvées— matériaux bruts et produits finis— à des températures, variant de la chaleur de l'été à 40 degrés en-dessous de zéro. Ceci garantit au marchand qu'il recevra le produit qui résistera le mieux aux rudes variations climatériques du Canada.**

**Vos clients connaissent la** **marque qui est sur chaque boîte.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. Montréal, P. Q.**

Vous gagnez
BEAUCOUP
d'argent et
vous assurez
BEAUCOUP
de clients en
vendant
la peinture
pure à 100% DE
MARTIN-SENOUR

Laissez-nous vous
le démontrer.

The
Martin-Senour
COMPANY.
MONTREAL.
HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

**Noix par boîtes de 100 lbs.**

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

**Crampes à clôtures**

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

**Broches pour poulaillers**

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ⅜ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

**Broche galvanisée, etc.**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

**Broche à foin**

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.40; No 14, $2.45, et No 15, $2.55. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

**Plaques d'acier**

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

**Zinc en feuilles**

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

**Coudes pour tuyaux**

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

**Broche moustiquaire**

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

**Broquettes**

| | |
|---|---|
| Pour boîtes à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boîtes à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en unts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

**Clous de broche**

Nous cotons: $2.30 prix de base, f.o.b., Montréal.

**Clous coupés**

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

**Clous à cheval**

Nous cotons par boite: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

**Fers à cheval**

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | | |
|---|---|---|
| Neverslip crampons, ⅝ le cent | | 3.80 |
| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

**Chaînes en fer**

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |

**Vis à bois**

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

**Fanaux**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

**Tordeuses à linge**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

**Munitions**

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

**Plomb de chasse**

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

**Antimoine**

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

**Fonte**

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 24.50 |
| Clarence No 3 | 22.00 |

**Fer en barre**

Plus ferme.
Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | | 2.15 |
| Fer forge | base 100 lbs. | | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | | 2.40 |
| Fer pour fers à cheval | base 100 lbs. | | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 | base | | 2.25 |

### Acier en barre

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

### Cuivre en lingots

Le marché est fort.

Nous cotons $17.50 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

### Etain en lingots

Nous cotons: $52.00 à $52.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

### Plomb en lingots

Plus fort: $5.50 à $5.75.

### Zinc en lingots

La demande est faible.

Nous cotons: $6.75 à $7.00 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

### Huile de lin

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 64c, huile crue 61c.

### Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:

| | | |
|---|---|---|
| Huile extra raffinée | | 70c |

### Essence de térébenthine

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

### Blanc de plomb

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

### Pitch

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

### Peintures préparées

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boites de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

### Verres à Vitres

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

### Vert de Paris pur

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Pails à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boites de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boites de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boites papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boites fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

### Câbles et cordages

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

### Papiers de Construction

Très ferme.

Nous cotons:

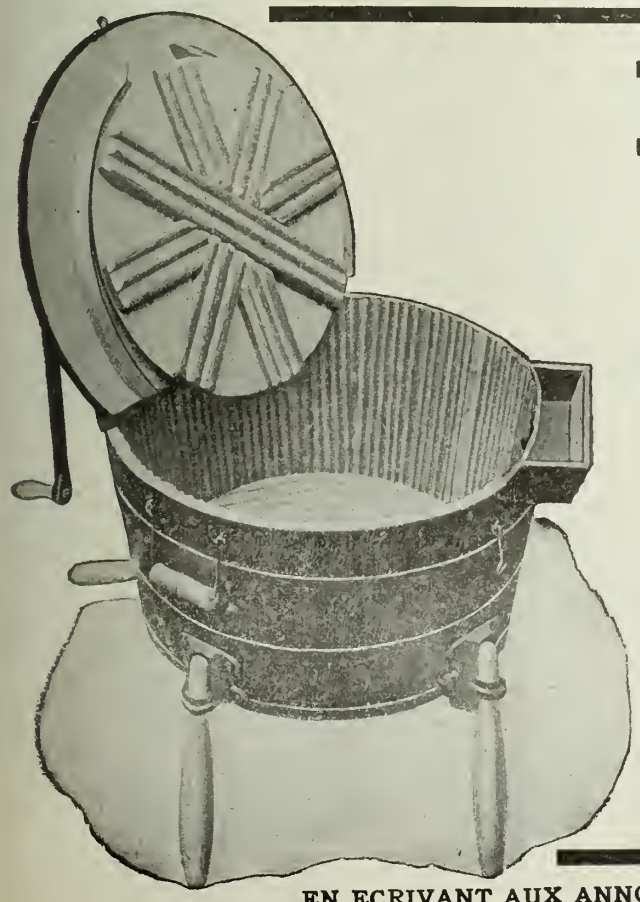
| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

### Charnières (couplets) No 840

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

### Nos 800 et 838

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |

# Hors de toute amalgamation.

Dans la construction de notre Laveuse Stephenson, il y a des détails spéciaux qui méritent et attirent l'attention de toutes les ménagères soigneuses. Le fond ridé ainsi que le dessus ridé, de forme spéciale, assure une action exactement semblable à celle qu'on fait en frottant le linge avec les mains sur une planche à laver, de sorte qu'on peut laver les tissus les plus délicats sans crainte de les déchirer. Haute qualité. Prix bas. Ecrivez pour connaître nos prix.

## Taylor-Forbes Co. Ltd.,

246, RUE CRAIG OUEST

MONTRÉAL

## La Laveuse "Blue Belle" de Maxwell

Est une laveuse qui travaille remarquablement vite et facilement, à mouvement alternatif. Lorsque la cuve fonctionne dans un sens,la table à friction tourne dans le sens opposé. Cette double action qu'on ne trouve que dans les machines "BLUE BELLE", économise beaucoup de temps. Les ressorts à réaction double et les coussinets sur billes contribuent à en rendre l'actionnement facile. La cuve a le grain du chêne et le cadre en acier-cornière est fini à l'aluminium.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE DE LAVEUSES

DAVID MAXWELL & SONS, - - St. Mary's, Ont.

AGENCE A MONTREAL 446-448 Rue St. Paul.

Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire des affaires avec nous

## POURQUOI ?

Parce que nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports. Nos marchandises sont strictement les MEILLEURES qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.

**Cowan & Britton Limited.**

GANANOQUE, Ont.

Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.

## DOUGALL

VERNIS

## ZANZERINE

Ce sont là de très bons vernis —d'une qualité supérieure à la qualité habituelle de vernis vendus à ce prix fabriqués pour les ouvrages d'Intérieur, d'Extérieur et les Parquets.
Ne sont surpassés comme qualité que par T. W. F.

The DOUGALL VARNISH COMPANY
MONTREAL. - - LIMITED,
Associée à la Murphy Varnish Co., E. U. A.

## VARNISH

## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques

Décharge puissante. Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montreal.

| | |
|---|---|
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

### FERRAILLES

| | La lb. | |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | La tonne | |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | La lb. | |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

### PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 9 août 1913, la ville a émis 59 permis de construire au coût total de $70,802 pour les nouvelles constructions et de $46,155 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails des permis au-dessous de $1,000.

| Quartier. | Coût. |
|---|---|
| Notre-Dame de Grâces | $ 6,127 |
| St-Jean-Baptiste | 20,650 |
| Mont-Royal | 16,025 |
| St-Laurent | 900 |
| St-Denis | 23,050 |
| Lafontaine | 800 |
| Delorimier | 4,000 |
| Rosemont | 1,000 |
| St-Gabriel | 5,000 |
| Bordeaux | 2,000 |
| Emard | 4,500 |
| St-Henri | 10,775 |
| Laurier | 6,800 |
| Hochelaga | 30 |
| Papineau | 750 |
| Ste-Marie | 1,350 |
| St-Louis | 2,350 |
| St-André | 5,850 |
| St-Georges | 5,000 |
| | $116,957 |

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Jos. Caron, 1188 Marie-Anne Est.

Rue Lasalle, quartier Rosemont; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, J. E. Roussil, 337 Christophe Colomb.

Rue Reading, quartier St-Gabriel; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $5,000. Propriétaire, Paul Verdun, 503 Charlevoix.

Rue Lafayette, quartier Bordeaux; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, J. B. Parent.

Rue Chabot, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., Mme A. Bourassa, 41 Boyer.

Rue St-André, quartier Saint-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,800. Propriétaire, Alexis Arcand, 3620 St-André.

Rue Frontenac, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Thomas Waite, 2190 St-André.

Rue Ernest, quartier Emard; 1 mai-


# LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

**TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87**

**Demandez notre catalogue et notre liste de prix.**

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

**The**

**THOS. PINK Co., Limited**

**Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON**

**PEMBROKE - ONTARIO**

**FABRIQUÉS AU CANADA**

son. 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Martin Lannin, rue Ernest.

Avenue Sherbrooke, quartier St-Denis; 1 maison. 3 logements. 2 étages. 3e classe: coût prob., $2,500. Propriétaire, J. A. Bouthillier, avenue Sherbrooke, près Beaubien.

Avenue Sherbrooke, quartier St-Denis; 1 maison. 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, J. A. Bouthillier, avenue Sherbrooke, près Beaubien.

Avenue Melrose, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages. 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Andrew Halero, 260 Saint-Jacques.

Boulevard St-Laurent, quartier Saint-Jean-Baptiste; 1 maison, 1 magasin, 2 manufactures, 4 étages, 2e classe; coût prob., $20,000. Propriétaire, P. Adelstein, 1154 boulevard St-Laurent.

Rue Bréboeuf, quartier Saint-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, O. Lafrance, 643 Bréboeuf.

Rue St-Jacques, quartier St-Henri; 1 maison, 1 entrepôt. 3 étages, 2e classe; coût prob., $5,000. Propriétaires, A. & F. Baillargeon, 2026 St-Jacques.

Rue Christophe Colomb, quartier St-Denis; 1 maison, 1 écurie, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, F. Frank, 619 Fleurimont.

Rue Saint-Patrick, quartier Emard; 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Canadian Rolling Mills, rue Victoria, Emard.

Rue Lanoraic, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, E. J. Hall, 3203 Lanoraie.

Rue Bordeaux, quartier Saint-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,200. Propriétaire, Nap. Pelletier, 2257 Bordeaux.

Rue Saint-Claire, quartier Laurier; 1 maison, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, F. Deslongchamps, 281, 4ème Avenue Maisonneuve.

Rue Beaubien, quartier Saint-Denis; 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, H. Pozamic, 1395 Beaubien.

### Réparations.

Rue Waverly, quartier Laurier; 1 maison, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, R. Meunier, 2023 Boul. St-Laurent.

Chemin Côte-des-Neiges, quartier Mont-Royal; 1 maison, 1 logement; 2½ étages, 2e classe; coût prob., $16,000. Propriétaire, Carl Riordon, 374 Chemin Côte-des-Neiges.

Rue Latour, quartier Saint-Georges; 1 maison, 1 entrepôt, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Mme Last, 2048 Waverly.

Rue St-Antoine, quartier Saint-Henri; 1 maison, 1 boulangerie, 2 étages, 3e classe; coût prob., $5,500. Propriétaire, Jos. Martin, 736 St-Antoine.

Rue Stanley, quartier Saint-Georges; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, E. C. Norsworthy, Appartements Linton.

Rue Hanoteau, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Alp. Villemure, 2233 Boyer.

Rue Delaroche, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Jérôme Beaudry, 1839 Delaroche.

Rue Sherbrooke Ouest, quartier Saint-André; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., $5,750. Propriétaire, Marie Marcell, rue St-Jacques.

Carré St-Louis, quartier, St-Louis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 2e classe; coût prob., $1,850. Propriétaire, J. Emile Vanier, 5 Beaver Hall Square.

**Ne faites d'économie qu'à bon escient. Tout le monde peut faire des économies, mais en faire sans nuire aux recettes exige un certain jugement.**

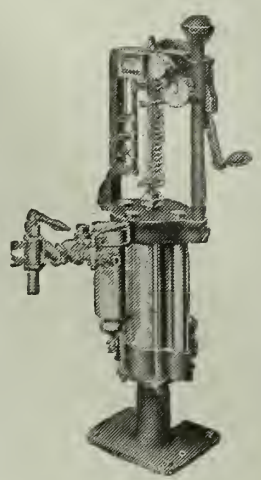

## QUELQUE CHOSE DE MIEUX ET DE DIFFERENT EN FAIT DE POMPE POUR MESURER AUTOMATIQUEMENT DE LA GAZOLINE.

**Il a fallu des années d'expérience pour produire ces pompes et nous sommes persuadés qu'elles sont les meilleures au Canada.**

**Nos pompes sont à double action—elles pompent lorsque le piston descend comme quand il monte; c'est la seule pompe qui fonctionne ainsi.**

**Elles videront un gallon par 4¼ tours de de manivelle et approvisionneront un automobile de gazoline en juste moitié moins de temps que lorsqu'on se sert de toute autre pompe à mesure automatique.**

**Notre pompe a une course de piston de 8 pouces tandis que les autres en ont une de 13½ pouces, par suite c'est la pompe qui fonctionne le plus facilement et le plus rapidement de toute celles qui sont sur le marché. On peut démonter toutes les valves de cette pompe — vous n'avez pas à déplacer cette pompe, si quelque chose fonctionne mal.**



**Nos prix pour des installations complètes devraient vous intéresser, ce sont les plus bas—sur le marché.**

**Vendues avec garantie.**

**Notre représentant est parti pour l'Ouest au début de ce mois pour établir des agences dans quatre provinces de l'Ouest. Nous avons aussi besoin de Distributeurs pour les Provinces Maritimes. Ecrivez-nous.**

*Demandez-nous par lettre notre catalogue pour les pompes et réservoirs mesurant automatiquement.*

## THE STEEL TROUGH & MACHINE CO.
LIMITED.
TWEED, ONTARIO.



## LE PACIFIQUE CANADIEN

**LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL:**

De la Gare Windsor pour :
BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
KENNEBUCK, OLD ORCHARD et PORTLAND, †9.00 a.m. *9.15 p.m.
TORONTO, CHICAGO, *9 05 a.m., *10.00 p.m. et *11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.
OTTAWA, †8.05 a.m., §8.40 a.m., †9.15 a.m., *9.45 a.m. †4.00 p.m., §7.45 p.m., *9.45 p.m., *10.30 p.m.
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m., 11.15 p.m. †5.30 p.m., *7.25 p.m.
HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10.30 p.m.
WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 a.m. *9.45 p.m.

De la Gare Viger pour :
QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30p.m., *5.00 p.m., †5.55 p.m., *11.30 p.m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9.00 a.m., †1.30 p.m. *5.00 p. m.
JOLIETTE, †8.15 a.m., *9.00 a.m., h1.40 p.m. †5.20 p.m.
SAINT-GABRIEL, *9.00 a.m., i1.40 p.m. †5.20 p.m.
OTTAWA, *8.00 a.m., *5.45 p.m.
SAINTE-AGATHE, *8.10 a.m., *9.15 a.m., §9.30 a.m. 11.00 p.m. h1.15 p. m. i2.15 p.m. †4.00 p.m. †4.50 p.m. k5.10 p.m.
NOMININGUE, *9.15 p.m., 11.00 p.m. †4.50 p.m.

(* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement. (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

**BUREAU DES BILLETS:**
**141-143 rue Saint-Jacques**
**EDIFICE DOMINION EXPRESS**

# GODENDARDS

## A DENTS DE LANCE PERFECTIONNEES

### Reconnus Les Meilleurs

La supériorité de ces scies provient de l'emploi de l'Acier à Rasoir, notre propriété personnelle, et de notre prooédé secret de trempe.

Les "Godendards" Maple Leaf ont un tranchant plus vif, qui dure plus longtemps que tout autre obtenu par tout procédé de trempe ordinaire. Si vous en doutez prenez deux scies—une "Maple Leaf" et une scie d'une autre fabrication, faites-en l'essai dans les mêmes conditions. Quand l'épreuve sera terminée, vous serez convaincu que nos avancés sont parfaitement fondés. Chaque scie Maple Leaf est absolument garantie. **C'est maintenant le moment de placer vos commandes pour les "Godendards" MAPLE LEAF.** Exiger cette marque à la prochaine commande. Nous fabriquons aussi des Scies à ruban, circulaires, à bardeaux, concaves, à rainures, à onglet, "Gang", à chariot, à glace, égoïnes, scies à montures (buck), de boucher, à émonder, ainsi que tous les accessoires. Nous avons en magasin un grand assortiment de scies pour l'Ouest Canadien à notre succursale de Vancouver.

Demandez par lettre nos listes de prix et catalogues.

## Shurly - Dietrich Co. Limited.

GALT, - Ontario.

— ET —

1642, Rue Pandora,
Vancouver, C. A.

No. 44
Scies à dos convexe.

No. 55
Scies à dos droit aminci.

**DEUX SCIES REMARQUABLES**

# Les Passe-Partout CRESCENT GROUND de SIMONDS

**A DENTS DE LANCE, LARGES ET ETROITS**

**Vos clients payents volontiers double prix pour ces scies, parce qu'ils savent qu'ils feront deux fois l'ouvrage des autres.**

**Faites à Montréal, Commandez-les maintenant à votre fournisseur.**

**Simonds Canada Saw Company, Limited**

**MONTREAL, - ST. JOHN, - VANCOUVER.**

# Renseignements Commerciaux

## JUGEMENTS

| | Défendeur. | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|---|
| Auckland. | Plante, J.— | D .Savoie | $ 63 |
| La Patrie. | Courchesne, W.— | D. D. E. Denault | 55 |
| Lawrenceville. | Gervais, L.— | A. Rivard | 54 |
| Montréal. | Barry, Jos.— | Rock City Cigar Co | 59 |
| Montreal. | Cassette, Alph.— | Smith Marble & Constr Company | 67 |
| Montéeal | Deval, Wm R.— | Wm Taller | 95 |
| Montréal. | Doulfas, Geo.— | H. Smith | 164 |
| Montréal.— | Gauthier, H.— | N. Fontaine | 93 |
| Montréal. | Guillotte, Pierre.— | G. Samson et al. | 187 |
| Montréal. | Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd.— | J. Robertson Co. | 195 |
| Montréal. | Larivée, Wilf.— | O. Létourneau | 74 |
| Montréal.— | Leroux, D. & Co.— | Perron & Co. | 248 |
| Montréal. | McKenzie, P.— | P. Galibert | 1,359 |
| Montréal. | Meunier, Frank.— | M. Salvinsky | 58 |
| Montréal. | Paulhus, C.E.— | McGregor Banwell Fence | 58 |
| Montréal. | Quienty, H.— | J. & W. Duncan, Ltd. | 300 |
| Montréal. | Racine, L. W.— | Hochelaga Bank | 226 |
| Montréal. | Sales Co. of Canada, Ltd.— | J. Carson | 300 |
| Montréal. | Savoie, A. E.— | L. B. Cordeau | 500 |
| Montréal. | Stuerman, H.— | Kastels, Ltd | 75 |
| Rivière au Milon. | Cantin, Abraham.— | Moody Sons. | 96 |
| Sherbrooke. | Dobb, W. J.— | A. A. Trinning | 81 |
| Sherbrooke. | Farr, R. I. et al.— | F. J. Thomson et al. | 54 |
| Sherbrooke. | Letour, R.— | L'Echanberg et al | 69 |
| Sherbrooke. | Maguire, O.— | A. Pelletier | 61 |
| Sherbrooke. | Trahan, J.— | J. Jacques | 54 |
| Ste-Croix. | Auger. N.— | J. Jacques | 64 |
| St-Rédempteur. | Cardinal, J.— | Perron & Co. | 177 |
| St-Timothée. | Dagenais Augustine.— | J. G. Couture | 248 |
| Verdun. | Lapierre, A.— | Y Lamontagne et al. | 75 |
| Waterville. | Wharrain, W. R. et al.— | D. L. Duclac | 79 |

## EXECUTIONS

| | Défendeur. | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|---|
| Montréal. | Archambault, P.— | L. DeMontigny | $221 |
| Montréal. | Barnes, W.— | The King | 113 |
| Montréal. | Bédard, J. A. R.— | J. L. Perron | 540 |
| Montréal. | Boosamra, G. S.— | J. A. Baillargeon | 164 |
| Montréal. | British Amer.-Film Mfg. Co.— | National Drug & Chemical Co. | 141 |
| Montréal. | Cardinal, J.— | L. L. Harwood | 2,049 |
| Montréal. | Chapman, J. J.— | J. Brodie | 226 |
| Montréal. | Clements, A. D.— | P. A. Smith | 150 |
| Montréal. | Daraiche, E.— | J. A. Gagnon | 154 |
| Montréal. | Desaulniers, A. S.— | L. Campeau | 82 |
| Montréal. | Doré, E. E.— | E. T. Brick Mfg. Co. | 128 |
| Montréal. | Dubé, D. D.— | De. M. Shapiro et vir. | 157 |
| Montréal. | Dunn, W.— | C. Charpentier | 181 |
| Montréal. | Fortin, J. L.— | J. Stewart | 203 |
| Montréal. | Guilbault, L.— | D. Morel | 240 |
| Montréal. | Haughton, F. E.— | H. Russell | 147 |
| Montréal. | Houle, J.— | The King | 552 |
| Montréal. | Kalisky, A.— | The King | 421 |
| Montréal.— | Karaluck, D.— | The King | 216 |
| Montréal. | Kosnitch, J.— | The King | 216 |

### Renseignements Commerciaux

Montréal.—Amyotte, Adélard, demande de cession.—Marchand.

Montréal.—Arel et Deslauriers, dissolution.

Montréal.—Brett, Gillies et Moyse, dissolution, fournitures pour constructions.

Montréal.—Gaulois Tyre Agency of Canada, dissolution et nouvel enrégistrement.

Montréal.—Gordon Strathy et Cie, dissolution et nouvel enrégistrement.

Montréal.—Ideal Clothing House, fait cession.—Assemblée des créanciers le 8 courant.

Montréal.—Imperial Hair Mfg. Co. Cession.

Montréal.—International Machine Co., dissolution.

Montréal.—Modern Woodworking and Construction, Ltd., N. St-Amour, liquidateur.

Montréal.—Paragon Trouser Co., H. Desrosiers et E. Ritchey nommés curateurs conjoints. Manufacturiers.

Montréal.—Mme Picard, U. J., fait cession à Vinet et Dufresne. Nouveautés.

Montréal.—Pollette, H. L., fait cession à Alex. Desmarteau. Marchandises de fantaisie.

Montreal.—Riopel, J. A., fait cession à Alex. Desmarteau. Epicier.

Montreal.—St-Lawrence Fur Co., dommages par le feu.

Montreal.—St-Lawrence Hardware Co., dissolution.

Montréal.—Travelers Indemnity Co., of Canada. En yiquidation volontaire.

Montréal.—Window Strip Co., dissolution.

Montréal.—Zauner, S.; endommagé par la fumée et l'eau. Barbier.

Montréal.—Zeigler, S., endommagé par la fumée et l'eau. Fournitures pour photographes.

Québec.—Laroche et Cie., annonce son stock à vendre pour le 6 courant. Tabacs etc.

Québec.—Sharples, W. et J. L., hon. John Sharples, de cette maison, mort. Bois de construction.

St-Hyacinthe.—Brodeur, Albert; actif vendu. Epicier.

Trois-Rivières.—American Shoe Store. Actif à vendre.

### Nouveaux Etablissements

Lachine, G. Cramer & Co., G. S. Montréal: American Radiator Co. of Canada, Ltd; Anglo Austria Labor Bureau; Beaunoyer & Gagné, marchands de chevaux; Canadian Clarendon Marble Co. of Canada; Capuano Pasquale Co. manufacturiers de cigares; Dominion Painters & Decorators; Elite Publishing Co.; Edwin Gill & Co. agents manufacturiers; Exchange Realty Co., agents d'immeubles; Fairmount Ladies Tailoring Co.; Guilbault & Parot; F. Jolicocur & Cie; La Compagnie de Pool et de Billards du Canada, Ltd.; La Compagnie Sang-Ki-Nab; Librairie Notre-Dame; Milot Realty Co., agents d'immeubles; Norcross Bros. Co.; Phaneuf & Lamarre, agents d'immeubles; Schacliter & Fleishman, regrattier; United Supply Co., fournitures pour constructeurs; Williams Coal Co. & Compagnie de Charbon Williams; Worfolk & Gorwill, Painting, etc. Verdun: Scurrah's Market, épiciers et bouchers.

### Jugements

| | Défendeur. | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|---|
| Maisonneuve. | Pratt, Wm.— | L. V. Perry | $4,031 |
| Montréal. | Bass, H.— | A. A. Baum | 135 |
| Montreal. | Bourassa, Thos.— | Rose Dion | 110 |
| Montreal. | Bousquet, J. et A.— | Stinson Reeb Builders Supply Co. | 245 |
| Montréal. | Can. Motion Picture Co. of Canada.— | Z. Fineberg | 199 |
| Montréal. | Chapman, J. C.— | J. Brodie | 180 |
| Montreal. | Dore, E. E.— | Eastern Toship Brwnick & Mfg. Co. | 100 |
| Montréal. | Geluso, Frank.— | H. Shuster et al. | 212 |
| Montréal. | Insinga, Jos.— | Jos. Cohen et al. | 385 |
| Montréal. | Keating, H. T.— | Royal Trust et al, esqual. | 200 |
| Montréal. | Lessard, E nest.— | J. E. Charbonneau | 223 |
| Montréal. | Lapointe, J. R.— | E. Lamontagne | 72 |
| Montreal. | Lyon, M. A.— | La Presse | 107 |
| Montréal. | Marshall, T. C.— | J. A. Moir | 195 |
| Montréal. | Perrault, R.— | H. Harris | 60 |
| Montréal. | Quienty, Rosanna.— | Emma Pilon | 1,255 |
| Montréal. | Rafferty, L.— | Richard & Lavigueur | 159 |
| Montréal. | Smith, Geo.— | W. D. Hannah | 70 |
| Montréal | O. Barnes, E. W.— | J. P. Dupuis | 500 |
| Westmount. | McDougall, J. B.— | W. Rosenbloom | 54 |

### Exécutions

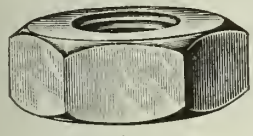
| | Défendeur | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|---|
| Montréal. | Demers, L. J.— | Beaudoin, Ltd. | $ 93 |
| Montréal. | Santilli, D. et al.— | V. Côté | 95 |

### Renseignements Commerciaux

Baie St-Paul.—Simard et Frère; actif vendu. M. G.

Montréal.—Héroux, Lapointe et Cie., dissolution.


**Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"**



VIS D'AJUSTAGE.
VIS À TÊTE.
DEMI-NOIX.
FOREUSES TORDUES.

Quand vous commandez ces spécialités, insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.

**John Morrow Screw and Nut Co., Limited. - Ingersoll, Ont.**

# De Réputation Internationale

La marque de Vernis reconnue comme la première dans le monde entier et dont le détaillant peut pousser la vente avec entière satisfaction.

Les Vernis et spécialités de Vernis

# INTERNATIONAL

ont soutenu leur réputation depuis plus de quarante ans. Ils sont le produit de l'expérience, du grand soin et du mélange attentif des ingrédients; chaque bidon est garanti contenir une Pleine Mesure Impériale.

Mettez en vedette la Marque International.

**INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED**

**TORONTO WINNIPEG**

Manufacture Canadienne de Vernis Etalons.

**NEW-YORK CHICAGO LONDRES**
**BERLIN BRUXELLES MELBOURNE**

La plus grande manufacture du monde et la première qui ait établi des étalons définitifs de qualité.

# Courroies Spéciales

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren, Limited

351, rue St-Jacques, MONTREAL.

Tél. Main 4904-4905 et 7248

Montréal.—Home Cooperative Association of Montreal. Assemblee pour nomination d'un liquidateur, fixée au 21 courant.

Montréal.—Lafranchise, Louis, légers dommages par le feu. Epicerie.

Montréal.—Rousseau, Alfred ; dommages par le feu. Manufacture de portes et châssis.

Québec.—Gucrard, J. A. et Cie., liquidation volontaire. Entrepreneurs.

Ste-Anasthasie—Dubois et Rrère. Compromis à 50 p.c. comptant. M. G.

Warwick.—La Cie des Industries Cantin, Ltd. Etienne Cantin, de cette maison, décédé. Manufacturiers.

### Nouveaux Etablissements

J. Chamberland & Cie, pierres ; City Coal Co. ; Dominion Leather Remnant Co. ; Dufresne & Jolicoeur, agents d'immeubles ; Eastern Terminals of Canada, Ltd. ; Golden & Harevitz, marchandises d'occasion ; Ls J. Hétu & Cie, bouchers ; Hudon, Hamel & Larue, agents d'immeubles ; La Compagnie Lacroix, Ltd. ; Miss Lemna's Italian Grocery Store ; Medal Javel Dater Co., manufacturiers ; Montreal Coats and Aprons Supply Co. ; Montreal Syrup Co., manufacturiers ; Reliable Upholstering Co. ; Renaud Motor Supply Co. ; Telegraph Publishing Co. of Montreal, Ltd.

### Jugements

| | Défendeur | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|---|
| Canton Boyer Ouest. | Bédard, J.A.R. | —Perron & Co. | $ 480 |
| Farnham. | Pickeding, F. G. | —A. Raymond | 551 |
| Farnham. | Pickering, F. G. | —M. Bonin | 551 |
| Lennoxfield. | Blue A. F., Regd. | —S. H. Ewing et al. | 50 |
| Maisonneuve. | Lussier, C. E. | —A. Griffin | 111 |
| Montréal. | Argall, Richard. | —J. Henry | 470 |
| Montréal. | Barbeau, Chas. | —Rose A. Lalonde | 68 |
| Montréal. | Bourgouin, H. | —A. Beaudoin | 52 |
| Montréal. | Cassiry, E. A. | —Société Canadienne d'Entreprises Générales | 942 |
| Montréal. | Corbeil, G. | —Ford Motor Co. | 124 |
| Montreal. | Hurtubise, M. J. S. F. D. | —F. Lapointe | 15,000 |
| Montréal. | Langevin, Alph. | —S. Miller | 50 |
| Montreal. | Morel, D. | —Cie Marchand Frères, Ltée | 50 |
| Montréal. | Trudeau, Ed. | —Dupuis Frères, Ltée | 55 |
| Pointe-Claire. | Morris, L. H. | —O. Dufour | 160 |
| St-Hilaire. | Lefebvre, A. | —Metal Shingle Co. | 75 |
| St-Lambert. | Black, J. F. | —J. S. Ibbotson | 62 |
| Thetford Mines. | Auger, Ferd. | — Frothingham & Workman | 125 |

### Exécutions

| | Défendeur | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|---|
| Montréal. | Abraamovici, Julius. | —Stinson Reeb Builders Supply Co. | $ 286 |
| Montréal. | Allin, A. H. | —Traders Agency | 128 |
| Montréal. | Boivin, A. | —H. Guenette | 52 |
| Montreal. | Byers, R. J. | —Hy. Birks & Co. | 82 |
| Montréal. | Cardinal, J. | —J. Fletcher | 768 |
| Montréal. | Cousineau, A. | —H. V. Bernier | 173 |
| Montréal. | Dallas, O. | —F. O. Wray | 98 |
| Montréal. | Fulton, E. | —A. Morris | 97 |
| Montréal. | Gauvin, A. | —L. Guillaume | 99 |
| Montréal. | Gervais, H. | —F. A. Bode et al. | 361 |
| Montréal. | Gougeon, M. | —Toilet Laundry Co. | 131 |
| Montréal. | Insenga, Jos. | —A. Maillet | 55 |
| Montréal. | Kerman, J. | —M. Fineberg | 54 |
| Montréal. | Knight, J. T. | —Hy Horgan et al. | 148 |
| Montréal. | Labadie, G. H. | —O. Labadie | 54 |
| Montréal. | Lecavalier, Jos. | —Ulric Paquette | 74 |
| Montréal. | Maffet, M. | —Elie Denis | 155 |
| Montréal. | Marchand, Antoine. | —A. Bremner, Ltd. | 195 |
| Montréal. | Monteight, M. | —J. Morgan | 136 |
| Montréal. | Owen, Jas. | —Banque Nationale | 133 |
| Montréal. | Palmer, W. C.B | —enoit | 168 |
| Montréal. | Pelletier, A. | —O. Latour | 133 |
| Montréal. | Prudhomme, J. E. et al. | —P. L. Bastien | 88 |
| Montréal. | Robinson, W. | —Parker Bros. | 58 |

### Renseignements Commerciaux

Bristol.—Reid, J. Y., successeur M. J. A. Little, M. G.

Montréal.—All Montreal Skating Rink, dissolution.

Montréal.—Blouin, A., cession à Prévost et Bédard. Epicerie.

Montréal.—Cedelotte et Payette, dissolution. Voitures.

Montréal.—Deery et Corbeil, dissolution. Agents d'immeubles.

Montréal. — Langelier et Beauchemin, dissolution. Agents d'immeubles.

Montréal.—Pelletier et Goulet, dissolution. Peintres.

Montréal.—Pollack, Bros & Co., dissolution. A. S. Pollack continuant sous la même raison sociale. Importateurs.

Montréal.—Sperling & Lea, dissolution. Hans Sperling continuant sous la même raison sociale. Agents de manufacturiers.

Montréal.—Upton, Edward, dommages par le feu. Epicerie.


# CHARBON

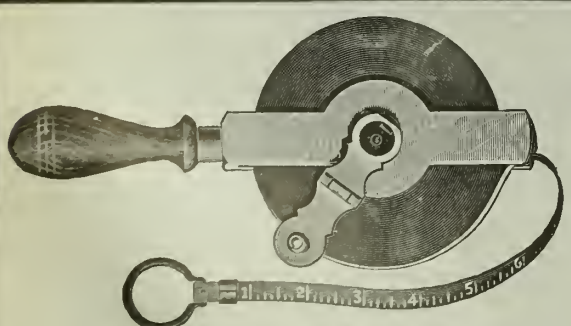
**Anthracite et Bitumineux.**

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la Province de Québec.

**GEORGE HALL COAL CO.**
**OF CANADA, LIMITED.**

**126 RUE ST-PIERRE, MONTRÉAL.**





La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

Papineauville.—Pontias & Ottawa Mutual Fire Insurance Co., Albert Boulais, liquidateur.

Quebec.—Morency et Grenier, dissolution. J. L. Morency continue seul sous la même raison sociale. Manufacturiers de boites en carton.

Rupert.—Harris, John. Sussecceur : M. G. S. Nesbitt, M. C.

South Ham.—Raymond, Alfred, s'es ttransporté à Wotton, M. G.

St-Hyacinthe.—Brodeur, Albert. Actif à vendre le 30 courant. Epicerie.

St-Jean.—Rabal, C. et M., dissolution. Nouveautés.

### Nouveaux Etablissements

Montréal.—J. S. Bache & Co., agents de change, etc. ; Courtois et Dagenais, boulangers ; Montreal Brick Co., manufacturiers ; Standard Cash Bakery ; Ungava Miners & Traders, Ltd ; Winms & Co., nouveautés. St-Hyacinthe : St-Hyacinthe Garage. Thetford Mines : Toronto Salvage Co., G. S.

### Jugements

| | Défendeur. | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|---|
| Capelton. | Blue, J. R.—S. H. Ewing et al. | | $ 94 |
| Maisonneuve. | Lahaye, Raymond.—Cie. Auvents des Marchands | | 62 |
| Montréal. | Auger, veuve.—F. H. Chapleau | | 264 |
| Montréal. | Barclay, John.—J. T. Beauvais | | 80 |
| Montréal. | Bédard, Fred. et al.—S. W. Hicks | | 54 |
| Montréal. | Bourassa, Alex.—C. St-Amant | | 62 |
| Montréal. | Brophy, L. M.—R. C. Common | | 67 |
| Montréal. | Campeau, Henri.—J. G. Duhamel | | 358 |
| Montréal. | Carson, Robt.—De C. H. Beaudry | | 225 |
| Montréal. | Couture, Nap.—Laplante Frères | | 53 |
| Montréal. | Dunn, W.—C. Charpentier | | 141 |
| Montréal. | Houghton, F. E.—H. Russell | | 114 |
| Montréal. | Joseph, Jos. & Bros. Co.—N. Klein et al. | | 269 |
| Montréal. | Larin, Amédée et al.—N. B. Rodier | | 165 |
| Montréal. | Maranda, J. O.—W. Carrière et Cie | | 53 |
| Montréal. | Marchand, J. A.—J .Mullen et Fils | | 60 |
| Montreal. | Paragon Trouser Co.—Laird, Paton et Fls | | 50 |
| Montréal. | Pickering, F. G.—E. Larwier | | 500 |
| Montreal. | Prevost, J. A. et Cie.—Canadian Consolidated Lands, Ltd. | | 300 |
| Montréal. | Quinlan, Robertson & Miller.—E. Monpetit | | 300 |
| Montréal. | Renaud, A. H.—L. E. Dodwell | | 50 |
| Montréal. | Sharpe, W. H. et al.—L. P. Godin | | 50 |
| Montreal. | Imbault, Emile.—Renaud, King & Patterson | | 93 |
| Montréal. | Wood, A. J.—P. C. Hart | | 63 |
| St-Malachie. | Hebert, Omeril.—Massey Harris Co. | | 64 |
| Stukely. | Dupras, Jos.—M. Moody & Sons | | 79 |
| Westmount. | Blair, F. S.—D. F. Graham | | 80 |

### Exécutions

| | Défendeur. | Demandeur. | Montant. |
|---|---|---|---|
| Montréal. | Archambault, W. et al.—M. Lachance | | $ 173 |
| Montréal. | Aquin, J.—L. A. Sauvé | | 145 |
| Montréal. | Bachand, D. A.—Massey Harris Co. | | 70 |
| Montréal. | Béchard, O.—J. Pilon | | 56 |
| Montréal. | Béliveau, L. J.—L. Dalbec | | 139 |
| Montréal. | Bigaouette, Nap.—T. Dion | | 190 |
| Montréal. | Bluteau, H. P.—J. Hepworth | | 140 |
| Montréal. | Choquette, U.—Mlle B. Sutton | | 99 |
| Montréal. | DeMontigny, L.—J. L. Perron et al. | | 161 |
| Montréal. | DeMontigny, L. et al.—J. L. Perron et al. | | 184 |
| Montréal. | Desrosiers, L.—A. Brossard | | 50 |
| Montréal. | Dulude, J.—De E. Dulude | | 53 |
| Montréal. | Friedman, Albert.—Lapointe et Pilon | | 2,829 |
| Montréal. | Gagnon, Achille et al.—Royal Bank | | 538 |
| Montréal. | Gauthier, H.—De A. Desparois | | 197 |
| Montréal. | Gratton, F.—H. Shelling | | 65 |

# M. LE MARCHAND

**Ne laissez pas vos clients compromettre la sécurité de leurs propriétés par l'emploi d'un Matériel à Toitures inférieur qui n'a de recommandable que son bon marché. "WHALE HIDE", voilà ce que devraient être les autres Matériaux à Toitures. Il est strictement de QUALITE. Il n'a sûrement pas de Supérieurs. Il est de beaucoup meilleur marché que ses EGAUX, mais un peu plus cher que ses INFERIEURS.**

**Nous sommes la seule et unique Compagnie Manufacturière de Matériel à Toitures du Canada capable d'établir un Prix de Vente en Détail du Matériel à Toitures.**

**NOS MARCHANDS REALISENT $1.00 DE PROFIT PAR CARRE.**

**Nous ne confions la vente du "WHALE HIDE" qu'à Un Seul Marchand dans chaque ville.**

**Il nous faut un marchand dans chacune des villes de votre province.**

**TOITURE**

Matthews

## Dominion Roofing Co., Limited

TORONTO, ONT.

**Wm. GRAY SONS & CAMPBELL, Distributeurs pour la Province de Québec, Montréal, 421 Rue Selby.**

| | | |
|---|---|---|
| Montreal. | Hurtubise, L.—Royal Bank | 4,621 |
| Montreal. | Labelle, G. M.—Can. Film Co. | 153 |
| Montreal. | Lapointe, Wm.—Gunn, Langlois Co. | 122 |
| Montreal. | Leard, A.—Lande Bros. | 99 |
| Montreal. | Lefrançois, H.—Ls Brosseau | 142 |
| Montreal. | Legault, J. E.—La Presse | 229 |
| Montreal. | Loiselle, J. O.—De E. Arsenault | 100 |
| Montreal. | Marchand, Ant.—J. A. Trudeau et al. | 153 |
| Montreal. | Massicotte, D.—L. D. Guilbault | 72 |
| Montreal. | Monet, Delphis.—Phoenix Bridge and Iron Works | 346 |
| Montreal. | Morin, J. P.—G. E. Léger | 63 |
| Montreal. | Nuckle, A.—T. Villeneuve | 82 |
| Montreal. | O'Connor, John.—H. J. Elliott et al. | 793 |
| Montreal. | Patterson, J. A.—Hudon, Hébert Cie. | 51 |
| Montreal. | Poirier, J. T.—G. E. Baylis | 55 |
| Montreal. | Prieur, Rosaire.—J. M. Loiselle et al. | 228 |
| Montreal. | Quienty, H.—W. O. Wilson et al. | 261 |
| Montreal. | Quienty, H.—De E. Pilon | 1,344 |
| Montreal | Rafferty, L.—J. A. Bonin | 128 |
| Montreal. | Rafferty, L.—A. H. Pearson | 395 |
| Montréal. | Russell, David. P. Buller | 10,139 |
| Montréal. | Sayed, A.—Wm Lilson ett al. | 253 |
| Montréal. | Seguin, G. A.—E. Mayer | 153 |
| Montreal. | Senecal, E. e al.—De E. Julien et vir | 346 |
| Montreal. | Spedding, B.—M. Archambault | 172 |
| Montréal. | Surman, J. H.—D. Mire | 1,231 |
| Montréal. | Tessier, F. X.—I. D. McPhail et al. | 200 |
| Montréal. | Toupin, F.—De R. Lanciau | 137 |

### Renseignements Commerciaux

Capelton.—Blue, J. R., cession. M. G.

Montréal.—Akerman, Léon ; Michaud et Desrosiers, curateurs. Articles de cuir.

Montréal.—American Smallwares Co., dissolution. Mme M. T. Tamer continuant sous la même raison sociale.

Montréal.—Aziz, Elias, cession à Vinet et Dufresne. Nouveautés.

Montréal.—Canadian Bargain Store, dissolution.

PR. COUR.—Rens. Comm. — 3

Montréal.—Eagle Mattress Mfg and Furniture Co. ; actif à vendre le 25 courant.

Montréal.—Labelle, C. M., cession. Instrument de musique.

Montréal.—Marchand, L. J., Inc. Vente le 23 courant.

Montréal.—Morin, J. P. Vente le 24 courant. Bijouterie, etc.

Montréal.—Parc Dollard Extension, Inc. Liquidation volontaire. Roy et Langelier, liquidateurs.

Montréal.—Palmer, J. et Fils, Ltr, devient Palmers Ltd. Parfumerie en gros, etc.

Montréal.—Paragon Trouser Co., consent à faire cession.

Montréal.—Ranger et Senécal, dissolution. Agents d'immeubles.

Nicolet.—Beauchemin, Edouard ; A. Turcotte et Fils, curateurs. Nouveautés.

Nicolet.—Béland, Maurice ; assemblée des créanciers le 30 courant. M. G.

St-Dominique de Bagot.—Bienvenue, L. Abandon des affaires. Harnais.

St-Isidore de Prescott.—Ménard, Samuel ; compromis. M. G.

Ste-Julie de Verchères.M—alo, Honoré, offrant un compromis. M. G.

Trois Rivières.—American Shoe Store ; demande de cession. Chaussures.

Verdun—Patte et Jassongne, dissolution. Entrepreneurs.

### Nouveaux Etablissements

Montréal : Asch, Ltd. ; Bleser Anker & Webb, agents de manufactures ; Breault, Gill & Co., agents de manufactures ; Camiot Bros., nouveautés ; Commercial Dining Room ; Fashion Brand Clothing Mfg. Co. ; Fontaine, Forbes & Laporte, agents d'immeubles ; Franco-Canadian Land & Development So., Ltd ; E. Harpin & F. Kenyon, vêtements pour dames ; Lake St-Francis Boating Club ; Ottawa Quick Lunch ; La Société Dupuis et Poirier, Inc. ; Mutual Hay, Grain and Coal Co. ; Royal Canadian Jewelry Co. ; Singer Bros., bijoutiers, etc. ; Smilovitch & Mayers ; Vialonga & Simon, entrepreneurs briquetiers. Montréal Sud : Montreal South Coal Co. Québec : M. E. Robitaille, Reg. B. et S., articles en cuir, etc. St-Martin : Plouffe, Lagacé et Cie, entrepreneurs.

### Jugements dans la province de Québec.

| | Défendeur. | Demandeur. | Montant |
|---|---|---|---|
| Cascades Point. | Leroux, Geo. | — A. Racine, Ltée | $116 |
| Montréal. | Augstrom, Armedut | — E. J. Quinn. | 104 |
| Montréal. | Beaudry, J. P. | — Auto Tire Co. | 112 |
| Montréal. | Charland, J. B. | — Dupuis et al. | 75 |
| Montréal. | Ferdinand Forget | — J. A. Broderic | 22000 |
| Montréal. | Freedman, Albert | — A. Racine, Ltée | 102 |
| Montréal. | Gingras, Alf. | — O. A. Rozon | 101 |
| Montréal. | Kaufman, H. A. | — A. F. Revol | 107 |
| Montréal. | Kaufman, Leo. | — H. A. Horwitt | 56 |
| Montréal. | Lacasse J. H. L. et al | —Can. Cons. Rubber Co | 170 |
| Montréal. | Laurent & Fontaine | — A. Valin | 141 |
| Montréal. | Lazare Bernard | — W. Picard | 10100 |
| Montréal. | Leach, W. | — L. Richer et al. | 365 |
| Montréal. | Levine, H. | — J. G. Couture | 201 |
| Montréal. | MacFarlane, Robt. | — C. Charters | 65 |
| Montréal. | McLeod, N. M. | — Aikenhead H'dware Ltd. | 1518 |
| Montréal. | Tremblay & Frère | — L. Richer et al. | 870 |
| Montréal. | F. N. Amey Realty Ltd | —W. Dawson, ès qual | 133 |
| Ste-Adèle. | Nadon, H. | — L. Villeneuve & Cie | 677 |

### Exécutions.

| | Défendeur. | Demandeur. | Montant |
|---|---|---|---|
| Montréal. | Duval, Z. | — A. Langlois | 57 |
| Montréal. | Eastmure, W. V. | — Travelers Ins. Co. | 95 |
| Montréal. | Gohron, L. C. | — Mutual Life Ass. Co. | 65 |
| Montréal. | Jetté, G. | — L. P. Barrette | 108 |
| Montréal. | Lalonde, N. | — J. Desjardins | 104 |
| Montréal. | Lapierre, A. | — Y. Lamontagne | 89 |
| Montréal. | Meunier, Frank | — M. Salmonski | 64 |
| Montréal. | Pite, E. I. | — C. R. Fréchon | 61 |
| Montréal. | Ryan, J. | — L. Silverman | 61 |
| Montréal. | Spinks, A. L. | — Tobacco Growers Assn. | 87 |
| Montréal. | Truteau, Ed. | — Depuis Frère | 76 |

### Changements commerciaux.

Hébertville Station. — La Compagnie Manufacturière d'Hébertville Station. En liquidation. Manufacturiers de portes et châssis.

Laurentides. — Kiern Monahan, décédé, magasin général.

L'Islet. — Le Poêle National, Ltée, actif vendu. Manufacture de poêles.

Montréal. — Léon Akerman, actif à vendre. Articles en cuir.

Montréal. — Archambault et Lévesque, dissolution.

Montréal. — Architectural Ironworks, incendie reporté.

Montréal. — Jas. Cleland, incendie reporté. Manufacturier de teintures.

Montréal. — Continental Furniture Co., incendie reporté.

Montréal. — D. Eidelovitz, demande de cession. Marchand.

Montréal. — Imperial Costume Co., demande de cession.

Montréal. — Montreal Advertising Agency, dissolution.

Montréal. — Northern Transport Co., demande de cession.

Montréal. — Paragon Trouser Co., actif à vendre. Manufacturiers.

Montréal. — P. L. Péladeau, demande de cession. Viandes.

Montréal. — Roussin, Meloche et Ce., dissolution. Agents d'immeubles.

Montréal. — G. A Séguin, consentement enregistré. Marchand.

Montréal. — Urgèle Archambault a fait cession à Alex. Desmarteau. Chaussures.

Montréal. — Victor Fuller Printing Co., incendie reporté.

Nicolet. — Edouard Beauchemin, actif à vendre le 19 courant. Nouveautés.

Québec. — La Compagnie de Marbre du Canada, Ltée, Bédard et Bélanger, de Québec, nommés liquidateurs.

Québec. — La Compagnie Paquet et Jacquier; Bédard et Bélanger, de Québec, nommés liquidateurs. Agents de manufactures.

St-Valier. — Eugène Bolduc, complètement détruit par l'incendie, pas d'assurance. Magasin général.

# Les Oeillets "DIAMOND" ne ternissent pas.

Rien ne donne mauvaise apparence à une chaussure comme un oeillet de couleur cuivrée. Dans la plupart des cas, cela se voit plus qu'une fente du cuir, et il est encore plus difficile d'y remédier. Mais il y a un moyen sûr d'éviter cet ennui à vos clients. Les Oeillets de Couleur Indélébile "Diamond" ne peuvent pas prendre une teinte cuivrée à l'usage, ils paraissent toujours neufs et aident à conserver à la chaussure sa bonne apparence, malgré l'usage le plus long. Il y a aussi un moyen sûr de reconnaitre si les chaussures que vous achetez en sont pourvues. Regardez simplement la petite marque de commerce ◆ en forme de losange en relief à la surface de chaque oeillet. Elle n'est pas très visible, mais elle a une grande importance. Vos clients s'en rendent compte. C'est votre garantie que les oeillets ont une couleur réellement indélébile, car la seule couleur réellement indélébile porte la marque de commerce ◆.

## UNITED SHOE MACHINERY COMPANY OF CANADA

Bureau et Manufacture

MONTRÉAL.

# Prenez une feuille du livre de l'expérience d'autres Marchands

Il y a un certain nombre de marchands qui ont perdu du temps et de l'argent en cherchant la vraie politique en ce qui concerne les Rasoirs de Sûreté. Leur expérience peut avoir de la valeur pour vous.

Leur plus commune erreur a été de gaspiler leurs énergies et leur capital en s'occupant de trop de différentes fabrications, au lieu de les concentrer sur, disons, deux—le meilleur rasoir à $5.00, qui est à vendre partout où la vente en est possible et le meilleur des rasoirs à bas prix, pour les clients qui refusent absolument de payer le prix plus élevé.

Craignant, peut-être, de manquer d'approvisionnement pour satisfaire à la forte demande prédite par les vendeurs, ils ont emmagasiné quelques Rasoirs de Sûreté de presque tous les genres, et cela seulement pour constater que la publicité promise, la satisfaction à ceux qui l'emploient et les ventes en résultant, sont loin d'être à la hauteur de leurs espérances.

Dans un effort fait pour liquider ces spécialités de vente lente, certains d'entre eux ont commis une nouvelle erreur en mettant de côté le Rasoir de Sûreté Gillette, pour lequel il y a probablement une plus forte demande que pour tous les autres ensemble. Naturellement cela leur a fait perdre des ventes et créé du mécontentement parmi ceux qui ont acheté les autres.

De telle sorte que ces marchands ont perdu des affaires, de la clientèle et l'occasion de faire de leurs magasins les premiers quartiers-généraux du meilleur rasoir du monde, le GILLETTE.

Vous ne regretterez jamais de prendre la décision de concentrer tous vos efforts de vente et votre capital sur le GILLETTE — le seul Rasoir de Sûreté dont le principe soit juste — dont la réputation est établie et continuellement renforcée par une vigoureuse publicité — dont le prix permet de réaliser un bon profit — qui donne toujours satisfaction aux clients et les ramène régulièrement à votre magasin pour acheter de nouvelles lames.

## Gillette Safety Razor Co., of Canada

## LIMITED.

**Bureaux et Manufacture**

## Le Nouvel Edifice Gillette, Montréal.

# PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 22 AOUT, 1913. Vol. XLVI—No. 34.



## LES MANUFACTURIERS

**qui désirent ardemment augmenter leur prospérité industrielle devraient s'établir à**

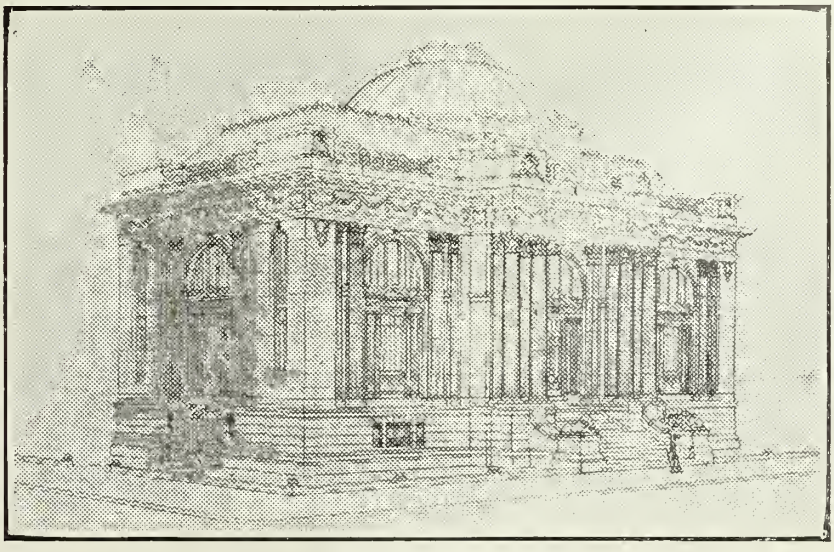
# MAISONNEUVE

**"LA PITTSBURG DU CANADA"**

**Contiguë à la Ville de Montréal et s'étendant le long du Fleuve St-Laurent.**

Voici certaines des Manufactures générales déjà établies:

- Maxim-Vickers Shipyards and Drydock.
- St. Lawrence Sugar.
- Canadian Cotton.
- Warden King Foundry.
- United Shoe Machinery Co.
- American Can.
- Watson-Foster.
- Shawinigan Water & Power.
- Dominion Light, Heat & Power.
- La Société d'Air Liquide de Paris.
- United Soap.
- Viau Frères.
- National Licorice.
- King Paper Box.
- Dominion Die.
- A. B. Stove.



NOUVEAU BUREAU DE POSTE.

Ci-dessous, certains des fabricants de chaussures déjà établis.

- Kingsbury Footwear.
- Dufresne & Locke.
- Invictus Shoe.
- Rideau Shoe.
- Muir & Son.
- Smardon Shoe.
- Parisian Shoe.
- Dupont & Frère.
- McDermot Shoe.
- Dufresne Shoe.

**DES BANQUES**

- Montréal.
- Commerce.
- Toronto.
- Molsons
- Provinciale.

**Pour détails complets, plans et renseignements généraux, s'adresser à**

**M. G. ECREMENT,** Sec.-Trés.

HOTEL DE VILLE, MAISONNEUVE.


(INDEX DES ANNONCEURS, PAGE ...)

# La Poudre
# " MESSINA "
# pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistrée au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

Les Fèves cuites Simcoe de différents genres---au naturel, avec sauce chili ou aux tomates--constituent le produit alimentaire, à base de fèves, étalon du Canada.

La Marque Simcoe est très connue de l'Est à l'Ouest, du Nord au Sud et connue partout comme la grande favorite C est l'aliment de famille, parfaitement cuit et préparé avec soin, suivant les procédés scientifiques.

Peu de gens apprécient la véritable saveur des Fèves de Boston et des Fèves Cuites de Simcoe, autant que ceux qui connaissent réellement la saveur des originelles Fèves cuites de Boston.

C'est cette saveur donnant appétit, qui fait de la Marque Simcoe celle qu'il vous est le plus profitable de tenir—qui vous assure une vente rapide, profitable.

**Commandez Votre Approvisionnement d'Hiver Maintenant.**

## Dominion Canners, Ltd.

HAMILTON, ONT.

# Cela Ne Fait Aucun Doute!

L'Epicier qui a la réputation de donner un

SERVICE SUPÉRIEUR

VEND LA

## Farine de Blé d'Inde de Benson

Pour toutes fins Culinaires.

ET

## L'empois Silver Gloss

Pour le blanchissage à la Maison.

## The Canada Starch Co., Limited.

Manufacturiers des Marques Edwardsburg.

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER.

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractere noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.34 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.21 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT
Soda Cow Brand

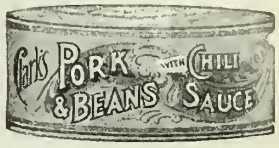
Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES
Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK
Montréal

| Conserves | | La doz. |
|---|---|---|
| Viandes assorties | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 2s | 3.75 |
| Lunch Ham | 1s | 2.25 |
| Lunch Ham | 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef | 1s | $2.25 |
| | 2s | 3.75 |
| Geneva Sausage | 1s | 2.50 |
| | 2s | 4.25 |
| English Brown | 1s | 2.10 |
| | 2s | 3.50 |
| Boneless Pigs Feet | 1s | 2.10 |
| | 2s | 3.50 |
| Sliced Smoked Beef | ½s | 1.50 |
| | 1s | 2.50 |
| Roast Beef | 1s | 2.25 |
| | 2s | 3.75 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis | ½s | 1.60 |
| Ditto | 1s | 2.75 |
| Boeuf Bouilli | 1s | 2.25 |
| Boeuf Bouilli | 2s | 3.75 |
| Boeuf Bouilli | 6s | 13.00 |




| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boites plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boites hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boites plates | 3s | 1.15 |


# L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée

**Les jeunes gens désireux de faire des études commerciales solides ne devraient pas hésiter à se faire inscrire à l'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe, car c'est l'institution par excellence pour ceux qui cherchent à obtenir rapidement une situation convenable dans le commerce.**

**Le programme des études comporte tout ce qui a trait à un cours commercial: langues française et anglaise, sténographie, clavigraphie, comptabilité, etc.**

**En plus de cela, des professeurs compétents et expérimentés sont chargés d'enseigner la télégraphie et l'administration des gares de chemin de fer, et la comptabilité des banques forme une classe toute spéciale.**

**Dans cette classe, les élèves peuvent, grâce au système spécial à l'Ecole Lalime, passer de la théorie à la pratique et se rendre compte de chacune des opérations journalières transigées dans les banques.**

**Quant au cours de télégraphie, il est absolument moderne et n'a rien de semblable à l'ancienne méthode longue et défectueuse, et, dès que les élèves ont terminé le cours règlementaire, ils peuvent compter sur bonne situation qui leur est assurée par la direction de l'école.**

**Pour le prospectus et autres informations s'adresser à**

# L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée
## ST-HYACINTHE, P.Q.

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boîtes hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 8.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |
| **Potted Meats** | | **La lb.** |
| Ham, Tongue, Beef and Veal, | ¼ | 0.50 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | ½s | 1.00 |
| Pâtés de Foie | ½s | 1.20 |
| Pâtés de Foie | ½s | 0.90 |
| | ½s | 1.35 |
| **Soupes** | | **La doz.** |
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| **Mince Meat** | | **La doz.** |

(Tins fermées hermétiquement.)
1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00

| | | |
|---|---|---|
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

**J. M. DOUGLAS & Co.,**
**Montréal.**

**Bleus à laver**

| | **La lb.** |
|---|---|
| "Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, | 15c |
| "Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb. | |
| "Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. | 10c |

**WM. H. DUNN,**
**Montréal.**

**Edward's Soups**
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boîtes de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boîtes 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boîtes 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

**BORDEN MILK CO., LIMITED,**
**Montréal.**

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| **Lait Condensé (sucré)** | **Prix au Détaillant** |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse). | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) . . | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boîte de Famille (4 doz. par caisse) | 3 90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boîte moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boîte d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

| **Lait et Crèmes Condensés.** | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |
| "Good Luck" | 4.50 |

| **Lait condensé.** | **La cse** |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |
| **Lait évaporé.** | |
| Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque | 4.25 |

# Le Réservoir de Sureté et à Mesure Automatique de Bowser, pour l'Huile, Peut Etre Placé dans un Endroit Commode du Magasin,

parce qu'il est propre et ne laisse pas échapper d'huile pour tacher le plancher ni abimer les articles alimentaires. Le réservoir ancien doit être tenu dans un hangar ou une cave, ce qui vous force à quitter le magasin pour aller chercher de l'huile. L'appareil BOWSER est pourvu d'une soupape automatique qui arrête l'écoulement de l'huile aussitôt qu'on cesse de pomper, de sorte qu'il n'y a jamais d'épanchement ; l'appareil dispense de vilaines mesures huileuses et de l'entonnoir. Le calculateur vous dit ce qu'il faut charger, et l'indicateur flottant montre la quantité d'huile qui reste dans le réservoir. De fait, pour vendre de l'huile avec propreté, il vous faut un appareil BOWSER. Demandez notre BROCHURE GRATUITE sur la manière de tenir et de vendre l'huile.

S. F. BOWSER & COMPANY, Inc., 66-68 Avenue Frazer,
**TORONTO, Ontario.**

**Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.**

# SWIFT'S JEWEL COMPOUND

## Une graisse que vous pouvez recommander.

Vous pouvez livrer le Saindoux Composé de Swift à vos clients avec l'entière certitude que c'est un bon, honnête produit Canadien.

Il y a une bonne clientèle à vous assurer pour ce Saindoux Composé et c'est une clientèle qui reste.

Laissez-vous un autre en profiter ?

**Swift's Canadian Co., Limited.**

**TORONTO, - WINNIPEG, - EDMONTON.**

**Rien d'autre ne fera l'affaire.**

On en prend l'habitude dès l'enfance, et cette habitude dure. Alors qu'elles sont encore toutes jeunes, on dit aux petites filles d'aller chercher du

# SEL de Table WINDSOR

...et c'est ce qu'elles font; elles refusent tout autre sel— à cette époque et quand elles "sont grandes". Cultivez cette habitude, et conservez leur confiance, du début jusqu'à la fin, en leur offrant dès le début le Sel Windsor.

**THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED**

**WINDSOR ONTARIO**

# "Le Calice"

## SAVON DE CASTILLE

*n'endommage ni les fines lingeries ni les complexions délicates.*

Pour le lavage des fins tissus d'été, les délicates lingeries e c., recommandez le savon pur et parfait "*Le Calice*".

Le Savon de Castille *Le Calice* a une réputation d'honnêteté et d'authenticité,comme les lames d'acier incomparable de la vieille ville espagnole dont il tire son nom de "Castille". Ce n'est pas un savon de suif, il ne contient absolument pas de gras animal corrompu, *il est aussi pur* que l'huile et l'habileté puissent le faire.

Les gens apprécient ce savon parce qu'ils peuvent compter sur sa pureté et ses qualités pour un bon lavage. Ne lui substituez aucun autre savon, M. le Marchand. Si vous n'avez pas "*Le Calice*" en magasin, commandez-en à votre fournisseur en gros, cela vous rapportera. Fabriqué seulement par MM. D. Leca & Cie, Marseille.

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

**MONTREAL Agents TORONTO**

# LA MACHINE A 10 TOUCHES

# Dalton

**EST RECONNUE ETRE**

## SANS RIVALE

**POUR LES**

**Additions,**
**Soustractions,**
**Divisions**
**et Multiplications.**

**Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.**

**CIE DALTON**

**12 Edifice Coristine MONTREAL**

***Telephone : MAIN 1346***

Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque 4.50
Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque 3.90
Marque Peerless "Petite Boite", 4 doz., chaque 2.00

CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.

Montréal.

"Paos" ("Le savon qui nettoie".)

Par douzaine de boites 0.80

Yankee Cleaner.

Boite de 1 gallon $1.00
Boite de ½ gallon 0.60
Boite de 1 pinte 0.32
Boite de 1 chopine 0.20

Dix pour cent d'escompte sur toute commande de douze boites assorties.

THE CANADA STARCH CO., Ltd., Manufacturière de marques Edwardsburg.

| Empois de buanderie. | La lb. |
|---|---|
| Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) | 0.05¾ |
| Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. | 0.06¼ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boites en carton de 4 lbs. | 0.06¾ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boites en carton de 3 lbs. | 0.06¾ |
| Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) | 0.06¼ |
| Barils No 1 (200 lbs.) | 0.06¼ |
| Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) | 0.07½ |
| Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Empois Silver Gloss en boites à coulisse de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.) | 0.07 |
| Benson's Satin (28 lbs.) boites en carton de 1 lb., étiquette chromo | 0.07½ |
| Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse | 3.00 |
| Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.) | 1.50 |
| Casco Potato Flour (20 lbs.) | 0.10 |
| **Celluloïd.** | |
| Boite contenant 45 boites en carton, par caisse | 3.60 |
| **Empois de cuisine.** | |
| W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) (Boite de 20 lbs., ¼c en plus.) | 0.05½ |

**ELIE CHARBONNEAU**
**Marché Bonsecours**
**Montréal**

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $2.50 |
| Citrons, la caisse | | 3.00 |
| Tomates | | 1.25 |
| Choux nouveau, la caisse | | 3.00 |
| Patates, par 80 lbs. | | 1.25 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 1.25 |
| Oranges navel | | 5.50 |
| Ananas, la caisse | | 4.50 |
| Concombres, la douzaine | | 0.25 |
| Pommes nouvelles, la boite | | 1.25 |
| Groseilles, le gallon | | 0.60 |
| Pruneaux panier | | 0.50 |
| Pêches, panier | | 0.80 |
| Poires, la caisse | | 4.00 |

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**

**Toronto. Ont.**

NB.—1. Les prix cotés dans cette li ...ont pour marchandises aux points d ...istribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boite $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses . . . . | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

| | | La doz. |
|---|---|---|
| 6 doz. de | 5c. . . | $0.50 |
| 4 doz. de | 4 oz. . . | 0.75 |
| 4 doz. de | 6 oz. . . | 1.00 |
| 4 doz. de | 8 oz. . . | 1.30 |
| 4 doz. de | 12 oz. . . | 1.80 |
| 2 doz. de | 12 oz. . . | 1.85 |
| 4 doz. de | 16 oz. . . | 2.25 |
| 2 doz. de | 16 oz. . . | 2.30 |
| 1 doz. de | 2½ lbs. . . | 5.00 |
| ½ doz. de | 5 lbs. . . | 9.60 |
| 2 doz. de | 6 oz. | à |
| 1 doz. de | 12 oz. | la Cse |
| 1 doz. de | 16 oz. | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".

Nous ne pouvons guère ajouter à ce qui a été dit au sujet de la pureté et de la supériorité absolues du

## SODA A PATE "COW" BRAND

Quand les consommateurs expriment en si grand nombre leur confiance dans son emploi, il n'y a pas besoin d'argumenter longuement pour vous faire comprendre l'avantage que vous avez à en emmagasiner.

C'est le MEILLEUR et comme tel on devrait toujours le trouver sur vos rayons.

**CHURCH & DWIGHT, Limited.**

Manufacturiers :-: MONTREAL.

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

Agents pour Montréal et la province de Québec.

Avez-vous remarqué comme notre publicité agressive, persistante, renforce la demande de

# COWAN'S PERFECTION COCOA

(Etiquette Maple Leaf)

Profitez-vous de l'avantage que vous procure cette demande en poussant la vente du cacao Cowan?

## THE COWAN COMPANY, LTD.

TORONTO. - - CANADA.

| Soda "Magic" | La caisse |
|---|---|
| No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No 3 caisse | |
| 30 pqts. de 1 lb. et 60 pqts. de ½ lb. | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 5 caisse | |
| 100 pqts de 10 oz. | 2.90 |
| 5 caisses | 2.80 |

Crème de Tartre de "Gillett"

| | La doz |
|---|---|
| ¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | $1.00 |
| ½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | 2.00 |

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. pqts., ¼ lb. | $8.00 |
| 2 doz. pqts., ½ lb. | assortis. |
| ½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.20 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.10 |
| | La lb. |
| 5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) | 0.33 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.28½ |
| 360 lb. barils | 0.28 |

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅞ |
| Caisses. 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST

| | | |
|---|---|---|
| Tierces | | 0.11¼ |
| Tinettes 60 lb. | | 0.11½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | | 2.35 |
| Chaudières, 20 lbs. | | 2.25 |
| Caisses, 3 lbs. | lb. | 0.12¼ |
| Caisses, 5 lbs. | lb. | 0.12¼ |
| Caisses, 10 lbs. | lb. | 0.12¼ |
| Pains moulés d'une livre | | 0.12¾ |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boîte 350, par bote | 2.01 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boite de 600, la boite | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boites de ferblanc, 50 s. et boites de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boites de fantaisie | 16.00 |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |


## Vous Pouvez Gagner de l'Argent en Vendant ce Savon.

Car il est moins cher que n'importe quel autre sur le marché et pourtant il ne le cède à aucun, en fait de qualité.

Notre prix pour vous n'est que 80 cents par douzaine de boîtes et vous pouvez les vendre au détail à 10 cents chacune. Ceci vous donne 50 pour cent de bénéfice.

# PAOS

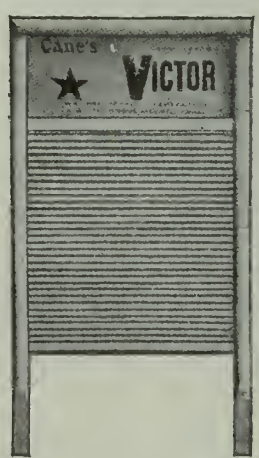
**"LE SAVON QUI NETTOIE"**

Enlève la saleté, la graisse, la peinture, l'encre et les taches. Indispensable aux automobilistes, agriculteurs, ingénieurs, ménagères, mécaniciens, machinistes, ouvriers d'usines, peintres, médecins, cheminots, marins, etc. Incomparable pour nettoyer les ustensiles de cuisine, le marbre et la porcelaine. Ne rendra pas rudes les mains les plus délicates. Mousse abondamment.
Prix 80 cents la douzaine de boîtes.

ECRIVEZ-NOUS AUJOURD'HUI A CE SUJET

**The CANADIAN FAIRBANKS MORSE Co., Limited**

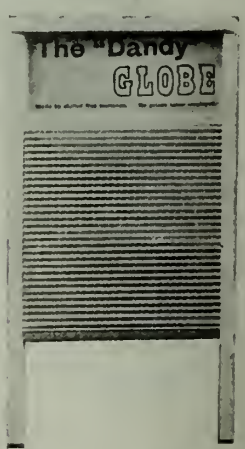
444 RUE ST-JACQUES MONTREAL.




## LES PLANCHES A LAVER DE CANE

**Amènent les affaires.**

Elles donnent toujours entière satisfaction à l'acheteur, parce qu'elles sont bien faites avec les matériaux les plus durables.




Nous fabriquons ces planches à laver en 13 divers modèles et qualités pour répondre à toute les demandes. Chaque genre est le meilleur qu'on puisse se procurer pour le prix.

**Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue en français des articles en bois de 'Cane' pour le jour du lavage.**

**THE WM. CANE & SONS CO., LIMITED.**

NEWMARKET, ONT.

USMC

# Nous Pouvons Tout Fournir Depuis une Broquette Jusqu'à un Outillage Complet de Manufacture.

Si vous avez besoin de quelque chose, écrivez-nous.

**United Shoe Machinery Company of Canada**

Montréal, Qué.

| | |
|---|---|
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | .37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.74 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia, pqts 1/16 lb. | 0.65 |
| Snap, pqts 1/12 et 1/6 lb. | 0.48 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.50 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boites 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| 12 lbs., boites 6 lbs. | 0.39 |
| **(Empire Branch)** | |
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 a la barre, 6 morc. à la lb., boites 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts | |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs, 5 s. et 10 s. | 0.39 |
| Currency, 10 s. | 0.30 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boites 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Rosebud, 3 x 3, 7 s. ½ cads. 8 lbs | 0.50 |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boites 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boites 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boites 10 s. | 0.78 |

## HENRI JONAS & CIE,

### Montréal.

| | |
|---|---|
| **Pâtes Alimentaires.** | **La lb.** |
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de $1.00 à | 3.00 |
| Extraits au gallon de $6.00 à | 24.00 |
| Mêmes prix pour extraits de tous fruits. | |
| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse | 21.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse | 36.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, ½ d. à la ese | 54.00 |
| **Vernis à chaussures.** | **La doz.** |
| 1 doz. à la caisse. | |
| Marques Froment. | 0.75 |
| Marque Jonas. | 0.75 |
| Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. | 2.00 |

## LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.

| | | |
|---|---|---|
| | | **La doz.** |
| Catsup King. | | $1.00 |
| Catsup King, bdl. 9 douz. | | 0.95 |
| Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz. | | 1.50 |
| Confiture, cse 2 doz., 12 onces. | | 1.00 |
| Confiture, pinte. | | 2.50 |
| Caustique, 100 lbs. | chaque. | 2.75 |
| Caustique, 50 lbs. | chaque. | 1.50 |
| Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse. | | 1.40 |
| Confiture, chaudière No 7 | ch. | 0.42½ |
| Confiture, seau No 7 | chaque. | 0.45 |
| Confiture, chaudière No 5, | ch. | 0.30 |
| Confiture "King" chaudière No 7, chaque. | | 0.45 |

## MATTHEWS-LAING, LIMITED.

### Montréal, Canada.

LAING'S REGISTERED TRADE MARK ANCHOR BRAND

| | |
|---|---|
| **Lard en Baril Marque "Anchor"** | |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. | 15.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. | |
| Pickled Rolls, brl. | 30.00 |
| Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | 29.00 |
| Heavy, clear fat backs 60/70 | 27.00 |
| **Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".** | |
| Tierces, 375 lbs. lb. | 0.11½ |
| Boites 50 lbs. net (doublure parchemin) | 0.11⅝ |
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) | 0.11¾ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net, $2.40 | 0.12 |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs., $2.30 | 0.11½ |
| Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.12¼ |
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.12½ |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | 0.12½ |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | 0.13¼ |
| **Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).** | |
| Tierces, 75 lbs. | 0.14½ |
| Boites, 50 lbs., net (doublure parchemin) | 0.14⅝ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | 0.14¾ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $3.00 | 0.15 |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut $2.90 | 0.14½ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15¼ |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15½ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | 0.15¾ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | 0.15¾ |
| **Viandes fumées.** | |
| Jambons: Première qualité. | |
| Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.18½ |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.19 |
| Moyens, 15 à 19 l bs. | 0.21 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.21 |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.22 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.23 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20½ |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.19 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.24 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.26 |
| Jambons de Laing, choisis, Piquenique", 10 à 14 lbs. | 0.17 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs. | 0.17 |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |
| **Saucisses fumées.** | |
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et lan- | |

# The Harold F. Smith Sales Co.

**Agents de vente et distributeurs.**

## LES CELEBRES BROSSES ET BALAIS DE BEOCKH

Nous en tenons un stock complet. Bas prix cotés pour le commerce.

## Paniers et Mannes en Osier.

En grandeurs et formes assorties et pour tous usages.

Prompte livraison garantie.

Conseils d'Experts au sujet du Choix des Lignes se vendant le Mieux.

## ENTREPOTS et SALLES D'ECHANTILLONS

**130 Rue Craig Ouest.**

(Deux portes à l'ouest de l'Hotel des Postes).

**MONTREAL**

---

**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM** — QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

## Montréal et Toronto.

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE.

## L'"International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

## Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m , et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9 30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

---

THE FEDERATION OF TRADE PRESS ASSOCIATIONS IN THE UNITED STATES

# Ce Progrès des Affaires grâce à l'Efficacité de la Presse Commerciale.

Sera le principal sujet traité en Amérique à la plus importante assemblée de journalistes et de publiciste techniques, commerciaux et autres. Aucun commerçant actif, aucun gérant de ventes, aucun agent de publicité, aucun éditeur de journal commercial, aucun publiciste ne peut négliger d'assister à la

**Huitième Convention Annuelle de la Federation des Associations de la Presse Commerciale des Etats-Unis à l'Hotel Astor, New-York, les 18, 19 et 20 Septembre 1913.**

On tiendra deux séances par jour. Il y aura des banquets de rédacteurs, d'agents de circulation, d'agents de publicité et de publicistes, présidés par des personnes compétentes. La plupart des principaux éditeurs, gérants d'affaires, acheteurs et vendeurs de publicité, et des autorités en fait de méthodes modernes de commerce y prendront part. Dans l'après-midi du Vendredi 19 Septembre, il y aura un mass-meeting ; des professionnels et des représentants de maisons de commerce y prendront la parole, et y traiteront des sujets tout-à-fait d'actualité pour les journalistes, publicistes et annonceurs. Des invités distingués et des orateurs compétents assisteront au banquet annuel, qui sera une cérémonie mémorable. Peu importe le genre de vos relations avec le domaine du journal commercial ; si vous portez intérêt à l'idée de promouvoir vos affaires en vous servant de l'efficacité de la presse commerciale, si vous avez confiance dans les journaux d'affaires pour gens d'affaires, vous serez le bienvenu à toutes les séances.

On peut obtenir tous renseignements du **COMITE D'ORGANISATION**.
Wm. V. Ukers, Président, 79, Wall Street, New-York.

## The Federation of Trade Press Associations in the United States.

Président, H. M. SWETLAND. New-York.
Secrétaire-Trésorier, EDWIN C. JOHNSTON. New-York.
Vice-Président, E. C. HOLE. Chicago.

| | |
|---|---|
| gue) doz. | 1.10 |

**Saucisses fraîches**

| | |
|---|---|
| Saucisses de porc (tripes de porc) | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | 0.08½ |
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

## AGENCES

### LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,

### Montréal.

### Légumes.

**Petits Pois Importés "Soleil"**

| | |
|---|---|
| Extra fins, 50 boîtes | 14.50 |
| Extra fins, 100½ boîtes | 15.00 |
| Très fin, 100½ boîtes | 13.50 |
| Fins, 100½ boîtes | 11.50 |
| Mi-fins, 100½ boîtes | 11.00 |
| Moyens, No 2, 100½ boîtes | 9.50 |
| Moyens, No 3, 100½ boîtes | 9.00 |

**Petits Pois "Frs. Petit & Cie."**

| | |
|---|---|
| Fins, 100½ boîtes | 10.00 |
| Moyens, 100½ boîtes | 7.50 |

**Légumes "Soleil".**

| | |
|---|---|
| Haricots:— | |
| Verts, extra fins, 100½ boîtes | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boîtes | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boîtes | 8.00 |
| Coupés, 100½ boîtes | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boîtes | 8.00 |
| Côtes de Céleri. 50 boîtes | 7.50 |
| Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.) | |
| Oseilles, 100½ boîtes | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b. | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boîtes | 9.00 |
| Julienne, 100½ boîtes | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boîtes | 9.50 |

**Asperges.** C/S

| | |
|---|---|
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boîtes | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boîtes | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boîtes | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boîtes | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boîtes | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boîtes | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boîtes | 22.50 |

**Flageolets.**

| | |
|---|---|
| Moyens, 100½ boîtes | 11,00 |

**Sardines.** C/S

| | |
|---|---|
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |

**Savons de Castille.** Lb.

**Le Soleil 72% d'huile d'Olive.**

| | |
|---|---|
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.00 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s | 4.50 |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.10½ |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08½ |

**La Lune 65% d'huile d'Olive.** Lb.

| | |
|---|---|
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| c/s 12 barres, 3 lbs. | 0.08½ |

**Huile d'Olive "Minerva"** C/S

| | |
|---|---|
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | Gall. |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |

## LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |

## JOHN P. MOTT & CO.

| | | |
|---|---|---|
| Elite, per doz. | | 0.00 |
| | | La lb. |
| Prepared Cocoa | | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | | 0.36 |
| No 1 Chocolate | | 0.30 |
| Diamond Chocolate | | 0.24 |
| Navy Chocolate | | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | | 0.35 |
| Cocoa Shells | | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à | 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à | 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. | 1.00 |

## SALADA TEA CO.

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

## SAVON.

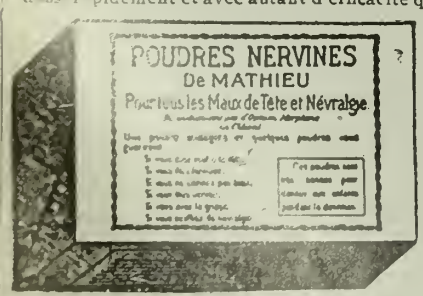
The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.

| | |
|---|---|
| Prix pour Ontario et Québec: | |
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |

La campagne de publicité qui se poursuit actuellement assure aux marchands qui tiennent

**LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU**

une vente rapide et de bons profits. Quelle que soit la cause des maux de tête, il n'y a pas de remède qui atteigne le siège du mal aussi rapidement et avec autant d'efficacité que les Poudres Nervines de Mathieu.




Essayez vous-même les **Poudres Nerviues de Mathieu** à nos frais, au moyen du coupon ci-joint, si vous ou quelqu'un de votre famille souffrez de maux de tête.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, · · P.Q.**

**MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.**
Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adress suivante :

Nom .....
De .....
(Nom de la maison de commerce).
Rue .....
Ville ou village .....
Province .....

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

# MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

# St. Lawrence Sugar

le sucre qui est du pur sucre, à 100%, de canne — qui est toujours uniforme.

## La Saison des "Gros Fruits" c'est aussi celle des Grandes Ventes de Sucre.

## A Gagné la Faveur sans l'Aide de la Saveur

Après le fait qu'il est fabriqué avec le grain de blé entier et sous forme de biscuit le principal argument au sujet du

## "Biscuit de Shredded Wheat"

C'est le fait qu'on ne lui a pas donné un arôme ou un piquant en y mélangeant un autre produit C'est une denrée alimentaire naturelle, brute, fabriquée de telle sorte que le consommateur peut lui donner de l'arôme ou du piquant conformément à ses goûts. Les céréales à qui l'on a donné de l'arôme se détériorent généralement sur le marché. N'étant fait que du grain de blé entier, sans y rien ajouter ni retrancher, Shredded Wheat se maintiendra frais sous n'importe quel climat et indéfiniment.

Shredded Wheat est empaqueté dans des boîtes en bois, propres et solides. Les caisses vides sont vendues par les épiciers entrepreneurs à raison de 10 ou 15c. chacune, ce qui s'ajoute à leurs profits sur Shredded Wheat.

The Canadian Shredded Wheat Co., Ltd.

NIACARA FALLS, Ont.

Bureau à Toronto,

49 rue Wellington E.

Saindoux Composé

# LAING'S

**Reconnu comme le meilleur sur le marché.**

**Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.**

**Son Prix est raisonnable.**

## MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, - - MONTREAL.

## LES BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente des biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

**AND CANDY CO., LIMITED**

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.

## La Farine Préparée de Brodie

**Vous Conserve Vos Clients.**

Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines.

**UN BON VENDEUR.**

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

**Brodie & Harvie, Limited.**

**14 et 16 Rue Bleury,**

**Tél. Main 436.** **MONTREAL.**

Les clients apprécient un paquet bien enveloppé. C'est aussi vrai pour le citadin qui rapporte les marchandises chez lui, que pour le fermier qui les met au fond de sa charrette.

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleaner

| | |
|---|---|
| Cse de 3 do | 3.60 |
| Cse de 6 doz. | 7.20 |

30 jours.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES

RIGA.

Montréal — Tél. Main 6473.

| | | |
|---|---|---|
| 1 doz., | (en boite de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, | " " | 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

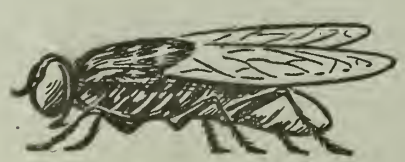
| Lime Juice "Stowers" | La cse |
|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | 3.50 |
| Lemon syrup | 4.00 |

WHITE SWAN SPICES &

CEREALS, Limited.

Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

WILSON'S FLY PADS.



| | |
|---|---|
| La boite | $3.00 |
| Par trois boites | 2.85 |

## IMPORTANT

### Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

## Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO.,**

Limited.

**Montréal, Can. Dorchester, Mass**

**ETABLIE EN 1780.**

## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

**EPICIERS EN GROS**

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi

**MONTREAL**

## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE DE UPTON

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

# La Qualité d'Abord

a toujours été la devise de l'établissement Clark et la demande énorme et rapidement croissante pour les fèves au Lard de Clark est sans aucun doute due au soin apporté à leur préparation.

## Les Fèves au Lard de Clark

sont vos meilleurs vendeurs.

Elles sont connues et appréciées du consommateur.

Elles sont annoncées de manière à maintenir et à élever le chiffre de vos ventes.

Les prix pour le marchand et le consommateur sont équitables.

**Les Fèves de Clark tiennent la tête.**

**W. CLARK, = Montréal**



## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O. Goyette, ancien maire de Magog ; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste ; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Adver ising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir nscrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**


L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.

## ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE TROIS-RIVIERES DU 9 AU 16 AOUT 1913.

### Ventes.

Trefflé Grenier à veuve Frs. Melançon, Baie Shawinigan; Camerie Melançon à Pierre Corriveau, Grand'Mère; Joséphat Lapolice à Elzéar Leblanc, Trois-Rivières; Albert Simard à Félix Raymond, Trois-Rivières; Pierre Grenier à Narcisse Plamondon, Trois-Rivières; Venan Burrill à The Shawinigan Technical Institute, Shawinigan Falls; Léon Vaillancourt à Wilbrod Gendron, Shawinigan Falls; Joseph Juneau à William Boucher, St-Elie; Lucien Boisvert à Comm. des Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Joseph Lambert à Commissaires des Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Adélard Lambert à Commissaires des Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Azarie Picotte à Comm. des Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Vve Benj. Poudrier à Commissaires des Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Adélard Lambert à Lucien Boisvert, Trois-Rivières; J. A. Carignan à C. O. Baptist, Trois-Rivières; Arthur Provencher à Samuel Malhiot, Trois-Rivières.

### Obligations.

Elzéar Leblanc à Oliva Crête, Trois-Rivières; Philias Ferron à Vve Jessé Bouvette, Shawinigan Falls; Moïse Boisvert à Vve Alfred St-Pierre, Shawinigan Falls; Adrien Demontigny à Léopold Gauthier, Trois-Rivières; Nelson Gélinas à J. C. A. Ricard, Grand'Mère; Antoine Prud'homme à Exaudias Lavallée, G.'-Mère; Louis Flageole à Guillaume Courtois, Trois-Rivières; Antonio Dubé à Eucher Masse, Trois-Rivières; Eucharist Crête à Flavie Labarre, Trois-Rivières; Ozani Bourassa à Delphine Lesieur, Yamachiche.

### Hypothèques.

J. A. Rochefort à Jos. L. Durand, Trois-Rivières; Achille Dostaler à P. E. Panneton et fils, Trois-Rivières; J. N. Omer Clément à P. E. Panneton et fils, Trois-Rivières.

### Transports.

Clément Fontainé à J. Onés. Fernet, Trois-Rivières; Léon Vaillancourt à P. A. Gouin, Trois-Rivières; Succ. G. B. Brunelle à Dame Ovide Lachance, Trois-Rivières.

### Privilège.

J. N. Omer Clémentà C. O. Baptist et al., Trois-Rivières.

### Cession.

Loiselle Jolivet à Rév. Père Ladislas, Par. Trois-Rivières.

## LA LOI LACOMBE.

| Déposants. | Employeurs. |
|---|---|
| Sigouin, Ernest | Dufresne, barbier, 200 Ste-Catherine Est |
| Amesse, Alphonse | The Globe Laundry |
| Brissette, Zéphirin | Alex. McGarr |
| Gaudry, Henri | Can. Northern Ry. |
| Gale, Wm. | Can. Steel Co. |
| Godin, Arthur | Jos. Marcil |
| Bertrand, Octave | Dom. Wire Co., Ltd |
| Contant, F. J. | Henry Morgan |
| Barrie, Willie | C. P. R. Co. |
| Métayer, Adélard | Regina Shoe |
| Mailloux, Adélard | Beaupré & Gour |
| Labonté, Jos. | Jos. Murray |
| Ranger, Isidore | G. T. R. |
| Trudel, Ernest | Cité de Montréal |
| Lavigne, Chs. | Cité de Montréal |
| McDuff, Jos. | Cité de Montréal |


**CHOCOLAT "ELITE"**

Non Sucré

**DES EPICIERS**

**Pour tous les**

**Besoins de la Cuisine**

**Tablettes de ¼ lb.**

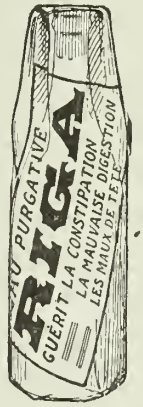
**Fabriqué par**

**JOHN P. MOTT & CO.,**

**HALIFAX, N. E.**

**J.A.TAYLOR, Agen , Montréal**






**LA SAISON D'ETE**

**avec ses nombreuses distractions, nous apporte aussi l'occasion d'indispositions non moins nombreuses presque toutes dues aux excès de table.**

**L'Eau Purgative**

**RIGA**

**est le remède tout désigné en pareils cas. C'est un laxatif rapide, agréable à prendre et un rafraichissant sans égal. Tous les marchands de la Campagne devraient s'en approvisionner pour la saison de villégiature.**

**L'eau Purgative RIGA amènera des clients à votre magasin et vous donnera de beaux profits.**

**Société des Eaux Purgatives "RIGA"**

**215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.**

**Tél. Main 6473**


JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2122e livraison (2 août 1913). — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — L'Industrie du crayon, par Daniel Bellet. — Un corsaire de 13 ans, par Charles Géniaux. — L'eau aux oasis sahariennes, par R. Laforgue. — La culture des chrysanthèmes au Japon, par Pierre de Mériel.

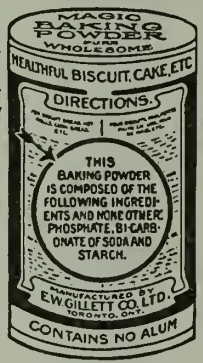
Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.; Union Postale, un an, 22 fr.; six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes. Librairie Hachette et Cie, 79, boulevard St-Germain.

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

**Epiciers:** La Poudre à Pâte Magic a une réputation Nationale de qualité, et les épiciers qui tiennent la Poudre à Pâte Magic partagent cette réputation. Tenir des articles d'une qualité reconnue, c'est attirer les clients à votre magasin et créer une clientèle active pour toutes les autres lignes de votre magasin. La Poudre à Pâte Magic est la seule poudre à pâte fabriquée au Canada, dont tous les ingrédients sont mentionnés sur l'étiquette. Voyez l'étiquette et jugez-en vous-même.

# MAGIC BAKING POWDER

LA SEULE POUDRE, À PÂTE EN CANADA DONT TOUS LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE




## E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL WINNIPEG

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haute qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

AGENTS:

LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.S.— C. DE CARTERET, Kingston. — BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. — SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vancouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.

# LE PRIX COURANT

## REVUE HEBDOMADAIRE

### Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue Soutb Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 22 Août 1913. Vol. XLVI — No 34


## LA DÉFENSE DU PETIT COMMERCE

### La falsification des aliments

Il y a quelque temps déjà, dix-sept épiciers de Montréal étaient traduits en justice pour répondre à l'accusation d'avoir falsifié, frelaté des épices diverses, et notamment du poivre auquel on avait ajouté une certaine proportion de sable pulvérisé. Trois des inculpés plaidèrent culpabilité et furent condamnés séance tenante à une amende de $5 ou à un emprisonnement d'un mois. Va sans dire que tous les trois ont payé rubis sur l'ongle. Les quatorze autres ont plaidé innocence et devront subir leur procès.

Nous n'avons pas à apprécier ici l'acte des premiers qui ont admis leur culpabilité. Quant aux autres, nous devons les considérer innocents jusqu'à preuve du contraire.

Dans le cas particulier soumis aux cours de justice, les trois épiciers incriminés ne sont que l'exception qui confirme la règle établissant que les épiciers détaillants sont d'aussi honnêtes gens que qui que ce soit. Moins honnêtes qu'eux, sont les fabricants, manufacturiers ou empaqueteurs qui leur fournissent des articles préparés en paquets dont on soigne la toilette, et dont la pureté est garantie. Aussi leur cas est-il prévu par la loi, du fait que selon l'Acte relatif aux épices et aliments frelatés, l'épicier détaillant peut éluder la condamnation pour délit du moment qu'il est en mesure de produire une garantie de pureté à lui fournie par la personne à qui elle a acheté les articles en question. En cela, la loi répond bien à la prétention de certains épiciers, à l'effet qu'ils sont injustement punis, et que certains manufacturiers sont beaucoup à blâmer pour la falsification des produits alimentaires.

Le gouvernement a autorité pour poursuivre l'épicier, manufacturier ou fournisseur en gros, cela dépend du cas, et dans plusieurs instances les autorités ont pris des procédures contre ces derniers.

La loi est très claire à ce sujet quand elle dit :

"Si une personne accusée prouve à la Cour devant laquelle elle est traduite pour avoir vendu, offert ou exposé en vente, tout produit alimentaire ou pharmaceutique frelaté; qu'elle a acheté l'article en question comme étant de la même nature, substance et qualité que celui qui lui a été demandé par l'acheteur ou l'inspecteur, avec une garantie à cet effet; qu'elle prouvera aussi qu'elle a vendu ledit article dans le même état qu'elle l'a reçu, et qu'elle n'a pu, en dépit de toute diligence, se rendre compte de ce qu'il avait été frelaté, elle sera déchargée de toute poursuite, mais encourra les frais de la poursuite, à moins qu'elle n'ait donné avis qu'elle s'appuie sur la personne qui lui a vendu l'article en question, et qu'elle a fait comparaître en la cause, tel que prévu par la loi."

Tout cela, c'est du recours pur et simple, mais qui n'entraine pas moins une certaine somme de frais au détaillant, lorsqu'il lui arrive de vendre, même à son insu, des marchandises frelatées et qu'il est pour cela cité en justice. Il nous semble que la pénalité imposée au manufacturier, dans les cas que nous appellerons de fraude, est bien minime comparée aux frais dont on tient le détaillant responsable lorsqu'il y a poursuite.

Le législateur, dans la loi actuelle, ne semble avoir prévu qu'à moitié et, comme il arrive trop souvent, au désavantage du petit commerce

Dans une lettre adressée à un confrère, M. A. W. Hugman, manufacturier bien connu de Montréal, n'hésite pas à prendre la défense du détaillant, et soutient que celui-ci n'obtient pas devant la loi toute la protection à laquelle il a droit.

Comme M. Hugman fait autorité dans le cas présent, nous ne saurions mieux faire que de lui laisser la parole :

"Monsieur,

"Voudriez-vous insérer ces quelques lignes dans votre estimable journal, en réponse à un article publié dans le "Star" de mercredi dernier, au sujet du "Sable dans le poivre," d'où il est résulté que dix-sept épiciers de notre ville ont dû comparaître en cour, trois d'entre eux ont plaidé coupables et ont été condamnés à payer une amende de $5.00, avec frais, où à purger une condamnation d'un mois d'emprisonnement; les quatorze autres ont plaidé non coupables; leurs causes ont été renvoyées au vendredi suivant; ils sont accusés d'avoir vendu des épices impures et adultérées. D'abord, je ne veux pas, même pour un instant, faire des réflexions désobligeantes pour notre digne chef du service à Ottawa, où notre bon ami, M. J. J. Costigan, Inspecteur des Produits Alimentaires du Canada, car ils font, sans aucun doute ,tout ce qu'ils peuvent pour améliorer les conditions des produits alimentaires ,mais il me semble déloyal et injuste que le pauvre épicier souffre pour les fautes d'autrui.

"Il est bien vrai, Monsieur, qu'un marchand devrait essayer et juger, autant qu'il en est capable, ce qu'il achète et vend et surtout les produits alimentaires. Mais assurément on ne doit pas s'attendre à ce que tout épicier soit chimiste et à ce qu'il soit contraint de connaître tous les ingrédients entrant dans chaque article qu'il peut vendre ou acheter, car s'il en était ainsi, il lui serait nécessaire de suivre un cours de chimie; et il en résulterait que bien peu aimeraient à continuer un commerce qui ne leur rapporte que de vingt à trente pour cent brut et pis que

cela, un commerce qui les force à tenir leur boutique ouverte de douze à quinze heures par jour, pendant toute l'année, sans pouvoir se reposer et sans avoir, autant dire, le temps de prendre leurs repas. Non, ils aimeraient mieux être chimistes et fermer leurs boutiques. Ne soyez pas implacables pour l'épicier, car, d'après moi, il n'a jamais été traité équitablement au sujet de cette question des lois sur les produits alimentaires et il est grand temps que le public s'en rende compte et l'encourage en payant les marchandises un prix raisonnable; que la question en jeu ne soit pas le bon marché, mais la qualité; que cette question soit la première, la dernière, la seule toujours. Pour ma part, je fais des affaires avec l'épicier détaillant depuis près de 20 ans et je constate qu'il est aussi honnête homme, aussi droit que quiconque au monde(naturellement il y a des exceptions là comme ailleurs) et c'est contre son gré de vendre quoi que ce soit qui ne donne pas satisfaction. A vrai dire, il ne se passe, autant dire, pas de jour que mes vendeurs ou moi n'aient à protester contre la vieille, vieille histoire: "juste aussi bon, à meilleur marché," et nous ne pouvons pas blâmer le marchand, car il est amené à croire que ce quil achète est pur, et, en nombre de cas, les marchandises sont marquées pures.

"Je demanderais donc en toute bonne foi ,où est la justice lorsqu'on poursuit le pauvre épicier innocent? Pour combien compte le manufacturier? Qui lui a vendu comme pures ces marchandises?

"Je connais un marchand d'épices qui m'a raconté un jour qu'il y avait beaucoup d'argent à faire à falsifier ces produits, en mettant sur les boîtes l'étiquette "Pur." C'était peu de chose, dit-il, que de payer simplement l'amende, qui ne représentait qu'une goutte d'eau dans le baquet."

"Dire qu'un état de choses pareil existe dans un pays civilisé! Je pense qu'il est temps que notre gouvernement fasse quelque chose pour mettre un terme à de semblables agissements.

"Est-ce qu'il semble juste, et peut-on compter que l'épicier, en recevant une cargaison d'épices va en envoyer un échantillon de chaque spécialité, soit à un chimiste ou à l'analyste du gouvernement, le fera analyser, ce qui lui coûtera environ $5.00, sans compter la perte de temps occasionnée par la préparation de cet envoi, etc.? Pouvez-vous imaginer qu'un épicier affairé puisse faire tout cela, rien que pour être sûr qu'il fait des affaires avec une maison digne de sa réputation? C'est absurde, déraisonnable, injuste; c'est à la maison qui emballe les marchandises qu'il appartient de faire cela, car pourquoi retiendrions-nous les services d'experts-chimistes dans nos manufactures et usines, si ce n'est pour veiller à ce que le détaillant reçoive de bonnes marchandises et soit bien traité?

En ce qui me concerne, je saluerai avec joie le jour où notre gouvernement promulguera des lois, en vertu desquelles tout manufacturier chez qui on trouverait des produits alimentaires adultérés, serait mis au ban; ou s'il faut que le public ait du sable dans son poivre et insiste pour acheter des épices à bon marché et adultérées, donnez-les-lui, mais que le manufacturier fasse imprimer son nom et les ingrédients sur le paquet. Cela mettrait bientôt fin à ce déplorable état de choses.

"Réveille-toi, Canada! Réveille-toi et donne-nous des lois sur les produits alimentaires semblables à celles que possèdent nos voisins du Sud, et en particulier les citoyens du Massachussetts; dans cet Etat, l'homme reconnu coupable n'a pas le choix entre l'amende et la prison. Ceci amènera plus vite que toute chose à la raison l'homme qui met du sable dans le poivre, et vous pouvez m'en croire, ce ne sera pas l'épicier détaillant.

"A. W. HUGMAN,
"286-288 rue St-Paul, Montréal."

## L'ART DE VENDRE

S'il appartient à la direction d'une maison d'affaires de faire face à la concurrence des prix et de voir à ce que le magasin tienne les bons articles et donne un bon service,—en un mot de faire pour le client tout aussi bien que n'importe quel autre magasin,—la vraie lutte pour la concurrence, telle que considérée par les patrons, est laissée aux vendeurs, aux commis.

Les centaines de clients qui visitent le magasin et le comparent avec d'autres, peuvent savoir qu'il appartient au propriétaire de faire les plans, les projets, et que c'est lui qui en est responsable; mais ils ne prennent contact qu'avec les personnes qui leur montrent et qui leur vendent les marchandises

Le vendeur devrait être au courant de tout ce qui concerne la concurrence. La direction devrait s'ovrir, se confier au personnel, et cela jusqu'à un certain point, au sujet de la concurrence qui lui est faite, et sur les moyens qu'elle entend prendre pour y faire face.

Les maisons faisant affaires par la poste sont de sérieux concurrents, et nous devons admettre que, quelle que soit la qualité des articles, expédiés par cette voie, le système d'affaires est légitime et est généralement conduit sur une base de principes aussi honnêtes que ceux que l'on rencontre chez la plupart des marchands de détail ordinaires.

Nous n'avons rien à gagner en essayant de nous persuader que ces maisons n'ont pas dorit d'exister, car elles l'ont. Elles sont là pour rester, aussi bien, et c'est aux détaillants locaux trouver les moyens de retenir le commerce dans leurs localités.

Après tout ce qui a été dit, il semblerait que la plupart des arguments sont défavorables aux achats par la poste.

Lorsqu'un homme achète une marchandise d'une maison faisant affaires par la poste, il doit lui faire parvenir le montant en même temps que sa commande et attendre que l'envoi lui ait été fait avant de pouvoir se rendre compte de ce qu'il a acheté. Il achète d'après une illustration ou une description et prend le risque quant à ce que sera l'article. Pour rajuster un achat qui n'a pas donné satisfaction, il faut du temps et de la correspondance, et chaque tentative résulte généralement en quelque malentendu. Le cultivateur, par exemple, n'est pas amateur de correspondance. Supposons qu'il ait acheté par la poste une certaine quantité de peinture qui ne lui a pas donné satisfaction, il lui est impossible d'obtenir un rajustement satisfaisant.

Le principal avantage qu'on obtienne, ou qu'on croit obtenir, en achetant des maisons vendant par la poste, c'est le bon marché. On croit qu'on paiera meilleur marché. Cela est dû sans doute au fait que la description que l'on a lui fait croire à l'identité d'un article similaire qu'on a vu annoncé à un prix plus élevé. On ne peut pas voir l'article et, techniquement, la description peut dire vrai, se réservant de mentir dans ce qu'elle ne dit pas. Les prix par la poste ne sembleraient jamais aussi bas si on pouvait comparer l'article à celui qui est là, étalé chez le détaillant local.

Mais la maison qui vend par la poste ne représente qu'une forme de la concurrence à laquelle le marchand a à faire face et au sujet de laquelle le vendeur doit être renseigné.

Pour c qui est de la concurrence locale, le vendeur ne doit jamais chercher à abaisser ses rivaux, ni croire que ce qui est dit ou fait chez eux ne tire pas à conséquence; et lorsqu'il cause avec des clients, il ne doit pas non plus essayer d'amoindrir ses concurrents.

La règle la plus sage c'est de n'en jamais parler, à moins que les clients eux-mêmes n'entament le sujet, et encore il en parlera dans les termes les plus courtois, sans toutefois pousser la gracieuseté jusqu'à suggérer les avantages des autres magasins.

Il arrive que des clients s'informent de la qualité de certaines marchandises que vous ne tenez pas en magasin. Quelques fois par pure curiosité, d'autres fois avec un vrai désir de se

renseigner. Alors ,il est bon de donner l'information demandée dans un bon esprit, mais sans effort. Contrebalancez les avantages qu'offre le concurrent, par d'autres plus grands de votre propre magasin.

Il est bon, aussi, que les vendeurs lisent et se tiennent au courant des annonces des concurrents quant aux variétés d'articles. Après avoir pris connaissance des principaux arguments mis en avant par les autres maisons d'affaires, ils étudieront les moyens à prendre pour rendre leur magasin supérieur aux autres, de même qu'ils chercheront à savoir par quel côté leur marchandise est supérieure à celle des autres.

En d'autres mots, un vendeur devrait chercher à faire de son magasin le meilleur de sa localité, et à apprendre à argumenter sur chaque variété d'articles

Car, pour un vendeur, dire autre chose que la vérité sur un concurrent ou sur une marchandise quelconque, c'est s'exposer à perdre un client irrémédiablement. Un mensonge ou à peu près peut bien servir à tromper un client momentanément, mais un jour viendra sûrement où le menteur sera découvert, et c'en sera fini de lui et de sa réputation. Il pourra par la suite dire les plus grandes vérités et on refusera de le croire.

L'honnêteté n'est pas la "meilleure" politique dans la vente; c'est la "seule."

Il est des gens qui viendront vous demander une réduction sur tel ou tel article, sous prétexte que d'autres maisons les vendent meilleur marché et alors que cela n'est pas.

Ces clients menteurs ne sont pas communs, mais il y en a. En pareil cas, le vendeur peut en appeler au patron s'il est disponible; en tout cas, il faut trancher la question tout de suite. Il faut ou réduire le prix ou ne pas le réduire. Si le client est de mauvaise réputation; s'il a déjà tenté de semblables moyens pour obtenir une réduction de prix, il est prudent de refuser en disant simplement que, si l'autre marchand fait la réduction, votre politique est de ne pas la faire à moins qu'il ne soit entendu qu'elle sera permanente et s'étendra à tout le monde. Mais si le client est digne de confiance ou si l'on n'a pas de raison de le soupçonner, il est souvent sage d'opérer la réduction suggérée. Il est facile de dire que vous ne comprenez pas comment on peut réduire un prix qui ne donne déjà pas de profit; cependant, la politique de votre magasin est de vendre aussi bon marché que tout autre et de consentir à la réduction sans toutefois garantir de la continuer. Alors ,si possible, on doit prendre les moyens de discuter la chose avec le marchand à réduction en faisant une franche comparaison du coût, etc., surtout de frais d'administration. Si, de fait, la réduction n'existe pas chez le concurrent, le client menteur doit être empêché de répéter son acte frauduleux.

L'un des meilleurs moyens d'augmenter votre commerce, c'est d'attirer chez vous les clients réguliers d'un concurrent. C'est du jeu franc, et chaque client qui peut ainsi être induit ajoute d'autant à la force de votre commerce si vous savez le retenir par des méthodes convenables.

Le vendeur sait très bien quels sont ses clients réguliers et quels sont aussi les clients réguliers des concurrents. Quant à ces derniers, il faut mettre à les servir quelque chose qui les induise à revenir une fois que vous leur avez fait une vente. Il va de soi que vos clients réguliers doivent être traités justement; mais lorsqu'il s'agit du client d'un rival, il faut faire en sorte que votre cordialité lui inspire qu'il est aussi bien chez lui dans votre magasin que dans celui qu'il aurait toujours fréquenté, et agir envers lui de façon à ce qu'il éprouve le besoin de revenir. C'est un excellent moyen de l'emporter sur celui chez qui il avait pris l'habitude de faire affaire.

Chaque magasin tient des articles spéciaux qu'il peut mieux vendre que certains concurrents et qui s'écoulent mieux que d'autres articles. Or celui qui réussit le mieux avec une certaine catégorie d'articles, qui donne le meilleur service, qui étale mieux sa marchandise, qui offre plus de facilités d'achat et qui tient un stock plus considérable, devrait faire le plus gros chiffre d'affaires dans cette catégorie.

Il est encore du devoir du vendeur de voir à ce que son magasin excelle dans la vente du plus grand nombre possible de spécialités. C'est lui qui vient en contact avec le plus grand nombre de personnes et qui doit trouver les moyens de faciliter la vente. C'est lui qui doit suggérer la manière de les disposer pour qu'il soit plus facile au client de le voir et plus facile au vendeur de les montrer.

Plus on parvient à vendre bien les articles spéciaux, et plus le commerce se développe rapidement.

Il est encore de bonne politique pour les commis d'un magasin de faire connaissance avec le personnel des magasins rivaux. Ces relations doivent être amicales, pas trop intimes, mais ne doivent jamais revêtir un caractère d'antagonisme, d'animosité.

Même un concurrent peut quelquefois vous envoyer un client; mais il ne le fera que s'il vous estime personnellement. Ainsi, par exemple, un client s'adresse chez un marchand et demande un article qu'il ne tient pas, un article dont vous avez peut-être l'agence exclusive. Il essaiera en vain de substituer autre chose. C'est le moment de dire au client où se procurer ce qu'il désire, et on l'enverra chez vous si vous êtes en bons termes. Si non, il est probable qu'on dira qu'on ne sait pas où l'article en question est tenu.

La connaissance de ce qui se passe ailleurs peut servir à intéresser davantage un vendeur à son magasin, et la pensée que peutêtre un concurrent le dépasse devrait être pour lui comme un stimulant. Tout vendeur doit éprouver un sentiment d'orgueil à l'endroit de son magasin, et cela serait impossible s'il n'y avait pas de concurrence. La rivalité n'est pas seulement la vie du commerce; c'est la vie de l'intérêt dans les affaires. C'est ce qui fait que la partie vaut la peine d'être jouée. La concurrence est le plus grand des stimulants, et celui qu'elle n'influence pas ne sera jamais un vendeur remarquable.

Dans tout ce qui concerne la rivalité, observez la plus stricte discrétion et ayez l'oeil bien ouvert.

Que tout ce qui est dit, ou fait, le soit en considération du fait que la réaction doit être en faveur de votre magasin.

Voilà en partie, ce qu'est l'art de vendre qui comporte tout ce que l'homme au comptoir doit faire pour promouvoir l'intérêt de son magasin.

## L'ACCAPAREMENT DE LA MELASSE

Les marchands et planteurs des Iles ont tenté d'accaparer la mélasse des Barbades, cette saison, escomptant une récolte écourtée, et en ont élevé le prix à 27c le gallon.

Par conséquent, les acheteurs canadiens ont refusé de placer toute commande à ce prix, et lorsque les marchands de Barbades ont vu qu'ils ne pouvaient pas entôler leurs meilleurs clients canadiens, il leur a fallu trouver un moyen de liquider et, conséquemment, ils ont expédié une consignation de sirop de la nouvelle récolte dans le but de sonder le marché. Rendue ici, elle ne trouva prenant qu'à 32½c. au lieu de 37c. qu'avaient anticipé les accapareurs. On nous dit maintenant qu'une consignation de 600 puncheons est offerte ici à 33c. et les acheteurs n'en veulent pas à ce prix; la question est de savoir si même à 32c. ils se laisseraient tenter.

Loin d'y avoir écourtement de la récolte, ce qui eût peut-être justifié le prix de 37c., il paraît que le produit de la récolte de 1913 aux Barbades sera plus que suffisant pour répondre à la demande d'ici à la récolte de 1914.

En somme, la tentative d'accaparement a été un four.

## L'EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Au risque d'être taxés d'importuns, nous ne pouvons résister au désir que nous éprouvons de rappeler au commerce la grande exposition de produits alimentaires qui aura lieu cette année, du 11 au 18 octobre, dans les salles d'exercices du 65e Régiment, sous les auspices de la Section des Epiciers de Montréal de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada Incorporée.

Nous avons dit l'importance qu'il y a pour chacun de visiter ces expositions périodiques du commerce et de l'industrie. Nous dirons aujourd'hui qu'on ne se rend pas un compte exact de l'importance véritable qu'elles comportent

On a dit avec assez de raison que notre province de Québec est restée arriérée par rapport aux progrès accomplis par les provinces-soeurs depuis quelques années. Pourtant, et pendant longtemps, nous avons en quelque sorte dirigé le cours du commerce canadien. Pourquoi, alors, cet état de stagnation dans lequel nous semblons nous complaire depuis un long moment? Tous simplement parce que nous nous sommes endormis sur des lauriers facilement conquis alors que les affaires se faisaient avec moins d'efforts qu'il n'en faut aujourd'hui. Parce que nous avons négligé de nous tenir au courant des découvertes, des inventions, des procédés nouveaux. Et cela, nous l'affirmons sur l'expérience personnement acquise. Nous connaissons certains marchands qui, sous prétexte d'avoir toujours été bien servis par une même maison depuis peut-être quarante ans, refusent obstinément de s'approvisionner chez d'autres fournisseurs qui leur offrent une marchandise d'égale valeur, sinon supérieure, à des prix de beaucoup plus avantageux que la "bonne vieille maison." Aux représentants qui leur proposent le marché, il se contentent de répondre: "J'achète à telle maison depuis bientôt trente ou quarante nas, je n'ai jamais eu à m'en plaindre, et je ne vois pas de raison pour interrompre mes relations avec elle." C'est de la fidélité poussée à l'extrême, et l'extrême en toutes choses est mauvais.

Ces marchands dont nous parlons ici, ne manquent pas tant de bonne volonté que d'expérience. Ils conduisent leur commerce selon une routine établie depuis des générations, et ne sont réfractaires à ce qui leur semble trop beau pour être vrai. que parce qu'ils se sont trop longtemps tenus éloignés du chemin, de la voie du progrès.

Si une visite à l'exposition peut être profitable à tout le monde, c'est à ceux-là surtout qu'elle ne manquera pas de dessiller les yeux.

Ils se rendront compte du fait que la majorité des articles exposés sont fabriqués et préparés au Canada; qu'ils portent la garantie du fabricant ou du préparateur; qu'ils ont la même valeur que ceux importés et qu'ils ont achetés depuis un grand nombre d'années, et que, si on les lui offre à meilleur marché, c'est uniquement parce que le procédé de fabrication a été amélioré, perfectionné, et qu'il n'y a pas à compter les frais d'importation, ni l'emmagasinage, attendu que son fournisseur peut se les procurer à un jour près d'avis du manufacturier canadien.

Voilà seulement quelques faits susceptibles de démontrer quels avantages on peut retirer d'une visite à l'exposition.

Aussi, nous ne doutons pas que celle qui aura lieu au mois d'octobre attirera tout le commerce du Canada en général et celui de la province de Québec en particulier. Elle aura un attrait spécial pour tous, du fait que la convention de la section de Québec de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada Incorporée, aura lieu les 14 et 15 d'octobre, au milieu même de la semaine d'exposition. Ces conventions ne manquent jamais leur but qui est d'assurer, par la coopération de chacun, les moyens d'améliorer la situation générale du commerce, en faisant disparaître autant que possible les anomalies qui surgissent à chaque tournant.

Pour l'avantage des hommes d'affaires qui désireraient prendre part à la convention, nous tenons à leur faire savoir que, pour bénéficier des réductions que les compagnies de chemins de fer accordent en ces circonstances, ils n'ont qu'à demander à l'agent résident dans leur localité un certificat de convention qu'ils devront faire remplir ensuite par le secrétaire de l'Association.

Nous répétons donc que l'exposition prochaine promet d'éclipser toutes les précédentes et que, d'ores et déjà, toutes les boutiques, moins six ou sept, ont été retenues. Ainsi, les manufacturiers ou agents qui ont l'intention d'exposer des produits devront se hâter s'il sveulent s'assurer une échoppe d'étalage.

## LE COMMIS EXCEPTIONNEL

M. Andrew Carnegie, de réputation mondiale, a dit un jour: "La plus haute distinction commerciale à laquelle un jeune homme puisse aspirer, c'est le titre de commis exceptionnel. Il n'existe rien de plus fructueux."

Par jeune homme exceptionnel, M. Carnegie entend celui qui recherche sans cesse l'intérêt de son employeur, celui qui a toujours l'oeil ouvert, qui ne néglige aucune occasion de suggérer quelque amélioration aux affaires, qui s'étudie à toujours mieux faire, le plus simplement, et le plus efficacement.

Il n'y a peut-être jamais eu autant de demande qu'aujourd'hui pour l'homme exceptionnel, plein de ressources, l'homme qui pense, qui sait trouver des moyens nouveaux de faire les choses ,l'homme qui peut saisir tous les besoins d'une situation et les résoudre de sa propre initiative.

Napoléon Ier disait que ses soldats savaient si bien se battre parce que chacun portait un bâton de maréchal dans son hâvre-sac. En d'autres termes, tous les soldats de Napoléon attendaient de l'avancement et y étaient préparés.

Si vous voulez obtenir de l'avancement, vous devez être sincère et enthousiaste pour les affaires de votre patron. Vous devez les approfondir, les étudier de manière à en apprendre le plus possible Si vous avez l'intention de prendre le même commerce pour vous-même, l'occasion qui vous est présentement offerte d'étudier et d'observer vous est d'une valeur inouïe. Vous faites actuellement un apprentissage, et vous êtes en plus bien payés pour apprendre le commerce.

## LAPORTE-MARTIN, LIMITEE

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce que nous publions à l'intérieur du dernier couvert de la présente édition, pour le compte de la maison Laporte-Martin, Limitée, de Montréal. On y verra que cette maison, dont l'importance est généralement reconnue et dont la réputation est au-dessus de toute critique, offre en ce moment toute une variété de thés des meilleures marques.

Parmi celles-ci, nous relevons les "Victoria" et "Princesse Louise", des Indes et de Ceylan, de Congou et de Chine; les "Imperial", "Pea Leaf", "Pinhead" et "Young Hyson."

En plus de ces marques, la maison tient constamment en magasin les marques très populaires "Lipton", "Tamilkande" et "Salada", en paquets.

On trouvera aussi à la même maison, les eaux minérales les plus recommandables, surtout celles de Vichy, de même que les limonades Vichy.

Il nous fait toujours plaisir de recommander la maison Laporte-Martin, Limitée, car nous la savons absolument digne de confiance.

## L'ETAT DES RECOLTES

Dans un bulletin récent le Bureau du Recensement et des Statistiques rapporte que, d'après les estimations de ses correspondants agricoles à la fin du mois dernier, la température du mois de juillet a été en général favorable à la croissance du grain. Les conditions dans les provinces du Nord-Ouest sont rapportées comme étant généralement excellentes. Comparativement à un état de récolte modèle, représenté par le chiffre 100, la condition du blé d'automne par tout le Canada est donnée comme étant de 77.75; celle du blé de printemps, de 87.62; celle de l'avoine, de 87.45; de l'orge, 87.58; du seigle, 85.00; des grains mélangés, 89.33, et du lin, 83.85.

Les pourcentages de condition modèle du blé de printemps, de l'orge et du seigle, représentent une promesse de rendements par acre, au-dessus des rendements moyens des cinq dernières années, de six pour le blé, de cinq pour l'orge, de deux pour le lin et de un pour cent pour les grains mélangés. Quant à la récolte de l'avoine, la condition promet un rendement égal à la moyenne. Toutes les récoltes du Canada, au 31 juillet, à l'exception du blé d'automne (77.75), du foin et du trèfle (74.57), et de l'alfalfa (76.35), sont rapportées comme ayant une condition au-dessus de 80, variant de 82 pour les fèves et le blé-d'Inde à grain, à 89 pour les pommes de terres et les grains mélangés.

Pour les trois provinces du Nord-Ouest, la condition du blé de printemps est rapportée comme étant de 84.60 dans le Manitoba, de 89 dans la Saskatchewan, et de 88 dans l'Alberta. Les chiffres représentant les conditions des autres grains sont relativement aussi élevés, l'orge spécialement s'élevant à 90 pour cent dans la Saskatchewan et l'Alberta. Les récoltes des plantes racines sont particulièrement bonnes dans les provinces du Nord-Ouest.

La condition du sarrasin dans les provinces maritimes et dans Québec est de 90 et plus; mais dans Ontario elle tombe à 73.43. Le lin est au-dessus de 80 dans les provinces du Nord-Ouest, et dans la Saskatchewan, où se trouve le gros de cette récolte, la condition pour cent est de 84.17. La betterave à sucre, cultivée pour le sucre dans Ontario et l'Alberta, représente 80.44 dans la première et 92.31 dans la dernière de ces provinces.

L'évaluation préliminaire du rendement par acre du blé d'automne, est de 22.38 boisseaux, laquelle évaluationfi représentant une superficie de 825,800 acres en récoltes dans l'Ontario, le Manitoba, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique, indique un rendement total de 18,482,000 boisseaux, comparativement à 16,396,000 boisseaux, représentant une superficie de 781,000 acres en 1912. Ce rendement est de 13 pour cent plus élevé que celui de l'an passé.

Le rendement par acre du foin et du trèfle est évalué à 1.23 tonne, soit un rendement total de 9,396,500 tonnes, sur une superficie de 7,621,600 acres, comparativement à ,11,189,000 tonnes, sur une superficie de 7,633,600 acres, ou 1.47 par tonne en 1912. L'alfalfa, avec une rendement moyen par acre de 1.38 tonne indique une évaluation de production totale de 143,000 tonnes sur une superficie de 103,250 acres, comparativement à 310,100 tonnes sur une superficie de 111,300 acres, ou 2.79 tonnes par acre en 1912.

## M. J. M. HAMPSHIRE

MM. Ritchie & Ramsay, Limited, de Toronto, manufacturiers de papier, nous informent qu'ils viennent de nommer M. J. M. Hampshire en qualité de représentant de leur maison à Montréal. M. Hampshire aura ses bureaux dans l'édifice Unity.

## LE PROCHAIN CONGRES DES CHAMBRES DE COMMERCE

La convention annuelle des Chambres de Commerce de la province aura lieu les 25, 26 et 27 courant, à Chicoutimi; il y aura des délégués de toutes les parties de la province.

Parmi les questions importantes qu'on y étudiera, on traitera des difficultés de l'expédition du grain, des taux élevés d'assurance maritime qui sont la cause que le commerce canadien gagne les ports américains avant de prendre la route de l'Europe.

Une des causes de ces taux élevés d'assurance, c'est que l'on se guide sur les dangers de la navigation entre Québec et Montréal. On démontrera au cours de la discussion que les taux d'assurance sur les cargaisons de grains entre Montréal et Liverpool, bien que des millions eussent été dépensés sur la route de Québec à Montréal, sont de 25c. à 45c. par $100, selon la saison de l'année, tandis qu'ils sont de 15c. par $100 entre New-York, Boston et Liverpool pour toute l'année. Ces taux ont été considérés comme injustes par les commerçants de grain et particulièrement condamnés par le Conseil de la Chambre de Commerce de Québec comme une injustice pour le port de Québec, qui devrait être favorisé par les assureurs quand des vaisseaux en font leur terminus.

On parlera aussi du défaut d'équipement du port de Québec pour rencontrer les exigences de l'expédition du grain de l'Ouest et du Transcontinental quand il sera complètement en exploitation.

En 1911, on a expédié par les ports de Port Arthur et de Fort William 93,000,000 de minots en 10 mois de navigation, ce qui démontre que près des deux-tiers du grain canadien s'en vont par les ports américains. On espère que lorsque le chemin de fer de la Baie d'Hudson sera construit le grain canadien trouvera une voie de Port Nelson par le détroit de la Baie d'Hudson au grand avantage des exportateurs canadiens. Avec la construction du chemin de fer proposé par M. Clergue et construit grâce à l'initiative du gouvernement de Québec, on aura l'avantage de voir le grain prendre enfin en quantité considérable la route du Canada seulement, au lieu de faire un détour par les Etats-Unis.

On demandera au gouvernement Borden de se hâter d'outiller le port de Québec, comme on l'a promis.

## MORT D'UN PIONNIER DE L'INDUSTRIE CANADIENNE

On annonce, de Frédericton, N.-B., que M. Alexander Gibson, un des plus grands chefs d'industrie du Canada, et qui s'était retiré de la vie commerciale active vers la fin de 1908, après avoir parcouru une des plus remarquables carrières commerciales de notre pays, est mort le 14 de ce mois, à sa maison de Marysville. Il souffrait depuis quelque temps d'épuisement général. Il avait célébré son 94e anniversaire de naissance le 1er de ce mois. Il laisse, pour pleurer sa perte, deux fils, trois filles, 19 petits enfants et plusieurs arrières-petits-enfants.

Né pendant la dernière année du règne de George III, c'est un peu après le milieu du dernier siècle que M. Gibson commença à édifier une fortune, comme entrepreneur en bois marchand, sur les rivages de la Baie de Fundy. Puis il transporta son champ d'opérations à 100 milles de là, près de la rivière St-Jean. Il fit construire une scierie, puis une église, puis la ville de Marysville, en face de Frédericton, et fut surnommé le "Roi du Naswaak". Les affaires commerciales furent plus importantes, dans cette région, que celles qui avaient été faites ou qui furent faites depuis par un seul négociant. Il fit construire 200 milles de voie ferrée, du Nashwaak au golfe St-Laurent. Il y a trente ans, il fit construire une des plus importantes filatures de coton du Canada, à Marysville Il vendit son chemin de fer il y a quelques années, à la Compagnie de l'Intercolonial.

## LES OBSTACLES DANS LA VENTE

Quoique depuis un certain nombre d'années des vendeurs habiles et bien outillés aient réussi à placer différents articles sur le marché, peu d'entre eux peuvent se vanter d'avoir été l'objet de manifestations d'enthousiasme lorsqu'il leur a été donné l'occasion d'offrir leurs marchandises à un nouveau client en perspective. De fait, tout empressement de la part de celui-ci, leur aurait fait croire à quelque chose d'anormal du côté du crédit.

Il y a en effet, très peu de marchands qui se sentent disposés à acheter lorsqu'un vendeur se présente chez eux. Quatre-vingt-dix fois sur cent, c'est la seule puissance de suggestion du vendeur qui parvient à l'emporter sur l'acheteur récalcitrant. Quelles que soient les raisons de ce dernier, les objections qu'il oppose; qu'elles soient déraisonnables, pétulantes, froidement indifférentes, ou encore basées sur un semblant de conviction de ses meilleurs intérêts, il n'en reste pas moins acquis que presque dans chaque cas le vendeur essuie d'abord un refus plus ou moins catégorique. Etre mal reçu fait en quelque sorte partie du lot du représentant On le reçoit, en général, comme on reçoit un chien dans un jeu de quilles.

Toutefois, le vendeur doit considérer tout cela comme autant d'épreuves qu'il doit vaincre, d'obstacles qu'il doit surmonter, et de sa victoire dépend sa récompense. Le salaire ou la commission du représentant dépend de son habileté à parer les bottes des marchands.

On a eu raison de dire que les obstacles sont essentiels au succès d'un vendeur; et l'on admettra la vérité de l'adage si l'on veut seulement tenir compte des tentatives maintes fois répétées auprès de marchands mal disposés. Si un homme n'entrevoit pas tout un monde de difficultés dans la tâche du vendeur, il possède peu des dispositions qu'il faut avoir pour en faire un. L'expérience même ne peut suppléer au défaut de difficultés. Le vendeur est en butte à tous les découragements et ceux-ci sont de nature à mâter tout homme n'ayant pas le feu sacré.

Par cela, nous n'entendons pas la crainte physique: la peur. Un homme peut avoir le courage de Daniel dans la fosse aux lions, et manquer de courage moral dont il faut faire preuve en face de l'indifférence, du préjugé de certains clients en perspective. Il faut avoir un aplomb à toute épreuve pour soutenir la bataille tous les jours et faire des affaires.

Nous convenons que les occasions semblables sont rares. C'est comme un nouveau chapitre sur chaque transaction; une fois l'occasion se présentera d'une manière, et une autre fois de l'autre. Ce qui est absolument essentiel, cest la présence d'esprit pour saisir l'occasion telle qu'elle se présente. Il est indispensable de savoir cacher sa persistance, afin de ne pas s'exposer à ce que le marchand vous rappelle qu'il vous a déjà refusé. Et ce n'est pas aussi difficile qu'on le croit. Vous pouvez toujours compter que votre auditeur, étant marchand, est vitalement intéressé à tout ce qui touche au profit de son commerce, et ce que vous avez à lui offrir doit tendre à toucher cette corde sensible. La clef de l'énigme est dans la manière d'offrir l'article. La combativité du vendeur aidera ensuite. Tenez, tenez bien, mais tenez diplomatiquement.

S'il n'a pas la main ferme, la poigne solide, le plus habile fera faillite. Un refus catégorique et brutal réduira n'importe quel homme, à moins qu'il n'ait la grâce qui sauve, la ténacité.

Lorsqu'un marchand a répondu un "Non" sec, sans se retourner, le vendeur sans aplomb n'est pas lent à passer la porte. D'autre part, celui qui n'a pas "froid aux yeux" prendra la chose tout autrement. Plus il sera reçu froidement, plus il sera agressif. Le sens de l'injustice ne le paralyse pas. Au contraire, la situation désespérée agit comme un tonique sur son cerveau. Alors, il pense. Il réunit les arguments essentiels en faveur de sa proposition et les lance à son antagoniste comme avec une fronde, et presque chaque fois il atteint son homme. Devant un tel adversaire, l'acheteur oublie les ennuis que lui causent les autres représentants importuns, et il achète parce qu'il a été vaincu par la ténacité et l'esprit de celui qui n'a pas tenu compte de son "Non."

Par conséquent, la ténacité doit être l'une des qualités essentielles du vendeur, et, pour avoir du succès, il faut en être doué abondamment.

## LES PRIX ONT UN PEU FLECHI

Le nombre index du Ministère du Commerce, relatif aux prix de gros était de 135.9 pour juillet au lieu de 136.9 en juin et de 134.1 en juillet 1912.

Ces nombres sont les pourcentages du niveau des prix durant la décade de 1890-1899.

Les principales hausses portent sur les grains, le fourrage, les porcs et la charcuterie, la farine de blé, la farine de maïs, la laine, le coton, la soie brute; il y a eu diminution pour les moutons, les agneaux, les bananes, l'étain, les métaux, les liqueurs, tabac, etc. La peau de cheval et le suif sont plus chers, mais le gros bétail et le boeuf sont un peu moins chers. Les prix de détail ont été relativement soutenus pendant juillet. Les oeufs et la charcuterie ont été en hausse, mais le beurre a été en général moins cher.

## MINISTERE DU TRAVAIL DU CANADA

### Moins d'inquiétudes dans l'industrie que pendant l'année dernière

D'après les rapports du Ministère du Travail, les conditions industrielles se sont améliorées en ce qui concerne les différends ouvriers pendant le mois de juillet. Il y en a eu 24 au lieu de 27 pendant le mois précédent. On remarque une amélioration encore plus grande quand on compare les événements du mois actuel et ceux de la période correspondante pendant l'année dernière, où il y eut 46 grèves et lock-outs dans le Dominion.

Pendant juillet 1913, environ 152 firmes et 8,000 employés furent impliqués dans les grèves et lock-outs, au lieu de 450 firmes et 11,957 employés affectés par les différends ouvriers durant le précédent mois.

Il y a eu une légère diminution du nombre des jours de travail des employés. On a perdu environ 188,000 journées de travail au lieu d'environ 181,000 pendant juin. On peut mentionner que durant juillet 1912, plus de 270,000 journées de travail ont été perdues de ce fait. Deux différends importants se sont produits en juillet; parmi ceux qui avaient éclaté avant ce mois, les plus importants sont ceux des mineurs de charbon dans l'île de Vancouver et des employés des scieries à St-Jean, N.-B. Ces deux différends, à eux deux, ont occasionné une perte de plus de 130,000 journées de travail.

## LE BEAU ET L'UTILE

Il nous fait grand plaisir d'accuser réception d'un gracieux envoi de la maison Maspero Frères, fabricants de cigarettes au Caire, Egypte, et à Montréal. Cet envoi consiste en une magnifique bourse à monnaie, (coin purse) en fine chèvre de Russie et d'un fini tout-à-fait merveilleux à tous les points de vue.

On dit que la maison Maspero Frères a commandé une petite quantité de ces bourses qu'elle devra recevoir d'ici une couple de mois. De toutes les primes offertes jusqu'ici dans le but de créer de la popularité à une valeur commerciale, la bourse à monnaie est encore ce que nous connaissons de mieux.

Merci à qui de droit pour l'envoi en question.

## COMPAGNIES INCORPOREES

Des lettres patentes ont été émises par le lieutenant-gouverneur de la province de Québec, incorporant :

La "Wilson Holding Company," pour faire les affaires d'argent et marchands d'immeubles, y compris les terrains, bâtisses et améliorations sur iceux ; acquérir par achat, bail ou autrement et posséder, détenir, utiliser, améliorer, administrer, donner à bail vendre des terrains, tènements, héritages, immeubles et intérêts en iceux, en disposer et en faire le commerce et ériger, améliorer, réparer et entretenir des bâtisses sur tous terrains appartenant à la compagnie ou dans lesquels la compagnie peu avoir, aucun intérêtt et en général faire les affaires d'une compagnie d'immeubles et d'amliorations Capital-actions, $99,000, à Montréal.

L'"Association Athlétique d'Hochelaga, Incorporée," pour encourager et promouvoir parmi ses membres et ses actionnaires la culture physique, dans son acception la plus étendue, au moyen d'exercices athlétiques, de sports, tant intérieurs qu'extérieurs, etc. ; organiser des concours, spectacles, exhibitions, tournois, joûtes Capital-actions, $40,000, à Montréal.

Ia " Canal Frontage Realty Company," pour faire les affaires d'agents et marchands d'immeubles, y compris les terrains, bâtisses et améliorations en iceux. Capital-actions, $125,000, à Montréal.

" La Compagnie de Prêt Mutuel, Limitée," pour faire des opérations financières, achat, vente et administration de valeurs, droits, concessions et propriétés publiques et privées, mobilières et immobilières ; promotion, organisation et développement de toutes sociétés ou compagnies, dans lesquelles elle possède ou acquiert des intérêts ; et généralement toutes transactions particulières aux maisons de crédit. Capital-actions, $500,000, à Montréal.

La "Security Construction Limited," pour faire, entrejrendre, exécuter et effectuer des contrats pour construire des bâtisses et constructions de toute sorte, faire des contrats et arrangements avec les contracteurs, propriétaires d'immeubles et autres. Capital-actions, $45,000, à Montréal.

" The St. Maurice Realty Company," pour acquérir, posséder, vendre, échanger, donner à bail, louer des propriétés mobilières et immobilières. Capital-actions, $49,000 à Trois-Rivières.

" La Compagnie Hydro-Electrique du Coteau du Lac, Limitée," pour faire affaires comme électriciens, ingénieurs-mécaniciens et manufacturiers ; acquérir, posséder, aliéner et exploiter dans les limites du comté de Soulanges un ou plusieurs pouvoirs d'eau dans le but de produire l'énergie électrique suffisante aux susdites opérations. Capital-actions, $149,000, à Côteau-du-Lac.

" La Compagnie de Raffinerie Canadienne, Limitée," pour faire l'importation et l'exportation du sucre à l'état brut ou autrement, des sirops, des essences ou autres matières pouvant être converties comme tls ; faire l'exportation et l'importation, manufacturer les parfums, les savons, le bleu et tous les articles destinés à l'usage domestique : manufacturer, embouteiller les eaux minérales, gazeuses, les eaux de javelles, faire le commerce des viandes sous toutes ses formes ; faire le cannage des produits de la ferme et des fruits; faire le commerce d'immeubles et transiger à cette fin avec toute autre compagnie faisant le commerce d'immeubles ; louer aux fins ci-dessus des manufactures, les acheter et les vendre ; transiger et négocier avec toutes autres compagnies faisant le même genre d'affaires et généralement faire toutes les opérations nécessaires au commerce des sucres, des viandes ; s'amalgamer avec toute autre compagnie ayant les mêmes objets que ceux de cette compagnie ; emprunter des capitaux par billets, obligations, hypothèques, débentures, ou sur d'autres garanties convenables ; acheter des actions d'autres compagnies et les vendre, etc. Capital-actions, $49,500 ; à Grand'Mère.

" The Montreal Advertising Club Company." pour promouvoir l'étude et la discussion de toutes affaires concernant les annonces et marchandises et des problèmes touchant les manufacturiers, marchands en gros et détaillants et publier les résultats d'iceux lorsqu'il sera jugé à propos; encourager l'emploi convenable d'annonces et promouvoir les affaires d'agents ou des personnes faisant le commerce d'annonces ; s'engager dans les affaires d'annonces etc. Capital-actions, $10,000, à Montréal.

" Mount Murray Woodlands Corporation," pour faire dans toutes ses branches les affaires de bois de charpente, bois de construction et bois de pulpe et manufacturer, produire, acheter, vendre et faire le commerce de bois de construction, billots, bois de charpente et bois de toute sorte ; acheter, louer ou acquérir autrement les biens, terres, locations, droits de surface, limites à bois etc. Capital-actions, $25,000, à Québec.

" Lafleur Limitée," pour acquérir par achat ou autrement, posséder, détenir ou prendre à bail, vendre, exploiter ou autrement trafiquer des limites à bois, du bois debout, emplacements pour moulins, des pouvoirs d'eau et autres pouvoirs moteurs, à vapeur, à essence ou à électricité ; des moulins à scie et à rabotter ,des moulins à pulpe et à papier, des carrières de pierre ou de granit, des briqueteries et faire tout commerce en découlant ou s'y rattachant généralement ; manufacturer des portes et châssis, persiennes, jalousies, moulures, escaliers, ornements de maison en général, bardeaux, lattes et des meubles de toute sorte, des voitures, chaises et véhicules de toutes sortes, des boîtes et caisses de tous genres, des yachts à moteurs ou à voile, des chaloupes etc. Capital-actions, $49,000, à Ste-Agathe des Monts.

" Como Lake Shore, Incorporée," pour exercer l'industrie d'immeubles et de terrains par achat, vente, échange ou autrement construire et ériger sur les dits terrains des bâtisses, faire des rues, parcs, boulevards, y construire des quais, systèmes d'aqueducs, des lumières, ou de tous autres travaux propres à améliorer les dits terrains ; accepter des hypothèques ou autres garanties sur toute propriété vendue par la compagnie et assumer des hypothèques ou autres obligations dans l'intérêt de la compagnie. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

" La Compagnie Fournier, Limitée," pour agir comme agent d'administration, de location, de vente d'immeubles et de meubles ; faire le commrce des meubles et des immeubles ; entreprendre la construction des bâtiments, etc. Capital-actions, $99,000, à Lachine.

" La Compagnie Industrielle de Saint-Félicien," pour fabriquer des portes, châssis, meubles, voitures et les ouvrages en bois ; faire le commerce du bois manufacturé et à l'état brut ; fabriquer des ouvrages en fer, fonte ou acier ou en faire le commerce ; prendre et faire exécuter par contrat ou autrement, des travaux en bois, fer, fonte, acier, ou béton, et tous ouvrages en maçonnerie et en menuiserie. Capital-actions, $20,000, à St-Félicien.

La "Tunnel Land Company," pour faire le commerce d'immeubles, exercer le commerce et l'industrie de constructeurs de maisons, édifices, de constructions quelconques, et agir comme entrepreneurs de travaux, agents d'immeubles et commerçants de matériaux ; acquérir, posséder et construire des rues, chemins, ruelles et sentiers, des aqueducs, citernes, etc. Capital-actions, $70,000, à Québec.

Des lettres-patentes ont été émises par le Lieutenant-Gouverneur de la Province de Québec, incorporant :

"La Compagnie Lavergne, Limitée," pour l'exercice des Capital-actions, $10,000, au canton de Weedon.
métiers d'entrepreneurs menuisiers, charpentiers et charrons.

"Geo. Tanguay, Limitée," pour faire le commerce de gros et de détail, comme marchands de grains, graines de semence, engrais chimiques, etc. Capital-actions, $200,000, à Québec.

"La Compagnie du Parc de la Montagne," pour faire les opérations d'une compagnie et agence d'immeubles, avec la faculté d'acheter, posséder, détenir, développer, améliorer, acquérir, coloniser, cultiver, arpenter, garantir, échanger et vendre des propriétés immobilières et des terrains en culture ou autrement. Capital-actions, $99,000, à Hull.

"La Nationale Co-opérative, Limitée," pour acquérir, détenir, posséder, vendre, céder, échanger, louer ou aliéner autrement toutes propriétés mobilières et immobilières. Capital-actions, $250,000, à Montréal.

"Le Club de Courses de Saint-Georges, Limitée," pour acheter, louer ou autrement se procurer tout bien meuble et immeuble, les posséder, les vendre ou autrement en disposer à quelque titre que ce soit ; organiser des courses de chevaux, de bicyclettes, d'automobiles, etc. Capital-actions, $15,000, à St-Georges de Beauce.

"Harbour Terminals Realties, Incorporated," pour acquérir par achat, bail ou autrement et détenir et posséder des immeubles ; construire des maisons d'habitation et autres bâtisses sur les dits immeubles ou sur toute partie d'iceux. Capital-actions, $150,000, à Montréal.

"Le Syndicat Immobilier St-Roch, Limité," pour faire le commerce d'immeubles, acquérir, disposer de la manière et aux conditions qui seront jugées convenables, et particulièrement acquérir le lot numéro cinq cent soixante et neuf du cadastre du quartier St-Roch et en acquitter le prix en argent, actions acquittées ou autrement. Capital-actions, $250,000, à Québec.

"Maheu Realty, Limited," pour faire le commerce d'immeubles dans toutes ses branches, soit comme patron ou agent, acquérir et détenir des immeubles en aucune manière, les diviser, subdiviser, exploiter, construire sur, développer, améliorer, louer, échanger, hypothéquer, vendre autant que possible et en disposer ; faire et obtenir des prêts ou avances des hypothèques ou toutes autres garanties quelconques. Capital-actions, $200,000, à Montréal.

"Dutch Tea Rooms," pour établir dans la cité de Montréal et ailleurs dans la province de Québec, des magasins de thé, faire des affaires de propriétaires de salles de rafraîchissements, etc. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

## AMENDEMENT A LA LOI RELATIVE A LA MARQUE DES FRUITS

L'"Dairy and Cold Storage Commissionner" vient de publier une circulaire donnant les récents amendements apportés à la loi relative à la vente et à l'inspection, de même que les nouveaux règlements. Les amendements concernant principalement les fruits importés.

A l'avenir, les mots "Emballé Par," devront précéder le nom et l'adresse de l'emballeur tels que marqués sur tout paquet de fruits scellé destiné à la vente.

Une nouvelle clause est ajoutée, en vertu de laquelle le gouverneur en conseil est autorisé à faire des règlements relatifs aux marques et marques de commerce, et à l'inspection des fruits importés. Les personnes trouvées coupables d'infractions à ces règlements seront passibles d'une amende n'excédant pas cinquante dollars et les frais, et, à défaut de paiement, d'un emprisonnement n'excédant pas un mois. Les ballots de fruits irrégulièrement marqués pourront être confisqués.

En vertu de cet amendement, de nouveaux règlements ont été adoptés et publiés dans la "Gazette du Canada", du 28 juin 1913. D'après ces règlements, tout importateur de fruits devra voir à ce que toutes les marques de qualités qui se trouvent sur les paquets scellés de fruits importés soient effacées ou oblitérées, lorsque ces marques ne sont pas en rapport avec la loi ou les nouveaux règlements. Ceci doit être fait au moment du déchargement de la cargaison ou de la consignation à son entrée au Canada. L'importateur doit alors apposer à un bout de la caisse, la dénomination propre de l'article, le nom exact de la variété de fruit, et ses propres nom et adresse. On peut se procurer des copies de cette circulaire, gratuitement, en s'adressant au département des publications du Ministère de l'Agriculture, à Ottawa, ou à l'Inspecteur des fruits pour le Dominion.

## UN AUTRE BON SAVON

MM. Hopewell Brothers, de Newton, Mass., sont les fabricants d'un savon bien connu appelé "Paos," et qui est vendu au Canada par l'intermédiaire de la Canadian Fairbanks-Morse Co., Limited. "Paos" est tout d'abord un savon pur, combiné avec un dégraisseur, un détergent et un émollient, pour en faire un nettoyeur antiseptique.

Le nom de "Paos" a été obtenu par l'épellation à rebours du mot anglais "soap," qui signifie savon.

Il y a de nombreuses marques de savon sur le marché, mais la plupart sont vendues à des prix élevés. "Paos" réunit à la fois le bon marché et les hautes qualités comme nettoyeur, ainsi qu'on peut s'en rendre compte en référant à nos prix courants et à nos colonnes d'annonces. "Paos" est grandement utilisé par les automobilistes, les ingénieurs, les mécaniciens, les peintres, les chimistes, les ménagères, etc.

"Paos" mousse facilement et n'abîme pas les mains, même les plus fines. On dit que les ménagères les plus exigentes le trouvent excellent pour le nettoyage des porcelaines et ustensiles de cuisine.

## NOUVELLES CHARTES

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec :

"Holmes and Lennon, Limited," pour faire des affaires comme marchands-généraux, mannfacturiers, importateurs, exportateurs, etc., de marchandises de toute sorte. Capital-actions, $10,000, à Montréal.

**Le Collège Bourget, à Rigaud, P.Q.**

**Ce collège, avec son expérience de soixante ans, semble répondre aux besoins d'éducation des temps présents. Par son cours classique, il prépare le jeune homme à la prêtrise et à toutes les professions libérales; par son cours commercial anglais, au programme duquel on accorde une heure d'enseignement du français tous les jours, il ouvre la voie à toutes les branches du commerce et de l'industrie ; enfin à ceux qui ne peuvent disposer que de peu de temps à leurs études, il offre l'avantage d'un cours primaire français et anglais. Site agréable et sanitaire. Communications faciles. Améliorations modernes.**

**Rentrée des élèves, le 2 septembre.**

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION

Les affaires sont assez bonnes pour cette saison et les rentrées d'argent satisfaisantes. Il y a dans certaines régions de l'Ouest un certain embarras financier, mais, somme toute, la situation est bonne. Le volume des affaires est plus considérable que l'an dernier à pareille date, les prix sont en général moins élevés. Les fruits de la Méditerranée, oranges, citrons, etc., sont meilleur marché; ceux de la Californie sont, par contre, un peu plus chers. Les conserves canadiennes sont bien meilleur marché que l'an dernier; dans certains cas, cette baisse de prix est de 33 pour cent. Ainsi, les poires qui se vendaient l'an dernier à $1.25, se vendent actuellement à 80c.

On a donc lieu, à tous égards, de se déclarer satisfait dans les maisons d'épicerie en gros.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac les 100 lbs. | 4.40 |
| Extra granulé, ball 5 x 20, 100 lbs. | 4.50 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.80 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 5.00 |
| Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs. | 5.20 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 4.05 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 4.00 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.60 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.80 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.45 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.15 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.25 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.45 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.75 |
| 2ème qualité, le quart | 27.00 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| Saindoux pur, en tinette | 0.15 |
| Saindoux pur, en seau | 3.10 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16¼ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16⅜ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16½ |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boite de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.85 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.35 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.10 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05¼ | 0.06 |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.06 | 0.07 |
| Tapioca flake " | 0.07½ | 0.08 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

### Poisson salé.

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ | 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

En attendant les arrivages de thés du Japon de la seconde cueillette, cet article n'offre que peu d'intérêt.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.15 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.09 | 0.10 |
| Cannelle, moulue | " | 0.20 | 0.24 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.26 | 0.33 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.24 | 0.32 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.22 | 0.23 |
| Gingembre moulu | " | 0.20 | 0.30 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.04 | 0.05 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.90 |
| Mixed spices moulues | " | 0.18 | 0.22 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.23 | 0.27 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.16 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.21 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | 0.00 | 3.10 |
| Orge mondé (pot), baril | 0.00 | 6.50 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | 0.07 | 0.07½ |
| Orge mondé (pearl), sac | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 lb. | 0.04¼ | 0.04½ |
| Pois cassés, le sac | 0.03½ | 0.04 |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac | 0.00 | 2.30 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

### Riz importés:

| | | |
|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | 0.00 | 4.25 |

### Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

### Dattes et figues:

| | | |
|---|---|---|
| Dattes en vrac 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boites, | | |
| 3 couronnes lb. | 0.09⅜ | 0.10½ |
| 7 couronnes lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes lb. | 0.14⅝ | 0.15 |
| 16 onces bte | 0.11½ | 0.12¼ |
| 10 onces bte | 0.07½ | 0.08 |

| Raisins de Corinthe. | Lb. |
|---|---|
| Corinthe Filiatras, en vrac | 0.06½ 0.07 |
| Corinthe Filiatras en car- | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| tons 1 lb. | | 0.07¼ | 0.08½ |
| **Raisins de Malaga.** | | | **Lb.** |
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |
| **Raisins Sultana.** | | | **Lb.** |
| En vrac | | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | | manquent | |
| **Raisins de Valence.** | | | **Lb.** |
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.09½ |
| **Raisins de Californie.** | | | **Lb.** |
| Epépinés, paq. 1 lb., fancy | | 0.00 | 0.08 |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | | 0.00 | 0.07½ |
| **Noix et Amandes.** | | | **Lb.** |
| Amandes Tarragone | | 0.15½ | 0.17½ |
| Amandes Valence écalées | | 0.37½ | 0.39 |
| Avelines | | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | | 0.15 | 0.16 |
| Noix de Bordeaux écalées | | 0.29 | 0.30 |
| Noix du Brésil | | 0.20 | 0.21 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | | 0.18 | 0.19 |
| Noix Pécan cassées | | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | | 0.00 | 0.08½ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | | 0.00 | 0.09½ |
| Peanuts non rôties, Coon | | 0.00 | 0.07 |
| Peanuts rôties, Coon | | 0.08½ | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | | 0.10½ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | | 0.11½ | 0.11½ |
| Pruneaux 30/40 | | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | | **Lb.** |
| Abricots, boîte 25 lbs. | | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boîte 25 lbs. | | 0.00 | 0.09½ |
| Poires, boîte 25 lbs. | | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | | **Lb.** |
| Citron | | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.
Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes), 2 lbs. | | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can., 2 lbs. | | 0.00 | 2.25 |
| Asperges Californie, 2½ lbs. | | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Betteraves tranchées, 3 lbs. | | 0.00 | 1.30 |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, gal. | | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, boite | | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, btes | | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.25 |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Epinards imp. | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.97½ | 1.00 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.10 |
| Marinades en seau, 5 gal. | | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.80 | 0.82½ |
| Pois Can. Early June | | 0.82½ | 0.85 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.27½ |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. | | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., doz. | | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, gall. | | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, ½ boite | | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.50 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.90 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.45 |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges sans noyau, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 2.12½ | 2.15 |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 2.00 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.
Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ½ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés. | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.40 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.35 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.45 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., 1 lb. | " | 6.10 | 6.20 |
| Homards, bte plate, ½ lb. | " | 3.05 | 3.10 |
| Homards, bte plate, 1 lb. | " | 6.40 | 6.50 |
| Huîtres (solid meat), 5 oz. | doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huitres (solid meat), 10 oz., | doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huîtres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huitres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin 1 lb., la doz. | | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb. | (manque) | |
| Royans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, cse | | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, ½ | | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs. | | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | doz. | 1.50 | 1.52½ |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, 1 lb. | doz. | 2.65 | 2.67½ |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | doz. | (manque) | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

## HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.
On cote le fromage de Gruyère:
Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.
En quantité moindre, 28c la livre.
Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.
On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 | |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01½ | |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 | |
| Arcanson, lb. | | 0.03½ | 0.04½ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 | |
| Bois de campêche, pqt de ½ lb. | | 0.03½ | |
| 100 lbs. | | 0.65 | |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 | 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 | 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | | |
| boîtes de 12 lbs. | " | 0.00 | 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 | 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 | 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 | 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 | 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 | 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 | |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 | |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 | |
| Gélatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 | 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 | 0.16 |
| Houblon pressé, lb. | | (manque) | |
| Lessive commune | doz. | 0.35 | |
| Lessive commune | grosse | 3.75 | |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 | 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 | |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 | 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ | 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02½ | 0.04 |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sel à Médecine | | 0.01 | 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., " | | 0.01½ | 0.03 |
| Soda a pate, 112 lbs. | | 0.00 | 2.00 |
| Soda a laver: | | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |
| Soude caustique en mor. lb. | | 0.00 | 0.02½ |
| Soufre en batons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01½ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06½ | 0.07 |

## BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.: | | | |
| 6 à la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

## PLATS EN BOIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate.500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

## CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

## BALAIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| A longs manches | 0.00 | 2.65 |

| Avec manches ordinaires | La doz. |
|---|---|
| 2 cordes | 2.20 |
| 3 cordes | 2.40 |
| 4 cordes | 2.60 |
| 5 cordes | 3.25 |

Le papier manille, 13 x 17, est cote 20c.

## EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

| | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |

Epingles à ressort:

| | |
|---|---|
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

## PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

## MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

## SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

## GRAISSE A ROUES

On cote:

| | | |
|---|---|---|
| Graisse Impérial. en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.60 |

Graisse au mica.

| | | |
|---|---|---|
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) | doz. | 2.25 |

## HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:

| | | |
|---|---|---|
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

## HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz. |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 6.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.65 |

## HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 à $2.00.

Bouteilles carrées de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

## HUILE DE COTON

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.15 | 1.30 |

## HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c à 10c.

## VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"

| | | |
|---|---|---|
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

## BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 corde | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop). doz. | | 1.20 |

## HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

## GRAINS ET FARINES

### Marché de Chicago

Au cours des derniers jours, de nouveaux records pour la saison ont été enregistrés au marché du maïs. En clôture lundi la hausse était de ⅜c à ¾c. Le blé clôtura un peu plus faible, en réaction de ⅛c à ¼c; l'avoine clôtura en hausse de ⅛c à ⅜c. Les affaires étaient actives.

### Marché de Montréal
### Grains

Il n'y a pas eu d'amélioration dans la demande provenant de sources européennes, ces jours-ci, les offres n'étaient pas en rapport, pour l'avoine et la graine de lin, avec les prix d'ici et les exportateurs n'ont pas pu faire d'affaires. L'avoine No 2 de l'Ouest Canadien se vend de 41c à 41½c en lots de wagons, et de 40½c à 41c pour extra No 1 pour fourrage, le boisseau, ex-magasin.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Avoine C.W. No 2 | 0.41 | 0.41½ |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Fd | 0.40½ | 0.41 |
| Avoine C.W. No 3 | 0.00 | 0.40 |
| Avoine Qué. et Ont. No 2 | manque | |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | manque | |
| Avoine Qué. et Ont. No 4 | manque | |
| Sarrasin (48 lbs.) | manque | |
| Blé-d'Inde séché au four | 0.74 | 0.76 |
| Blé-d'Inde jaune No 3 (Blé-d'Inde nouveau.) | 0.74 | 0.76 |
| Orge moulée | 0.54 | 0.55 |

### Marché de Montréal
### Farines

La demande des acheteurs locaux et de la campagne pour la farine de blé de printemps continue à être assez fore; le marché est modérément actif et le ton est soutenu. On a réalisé des ventes de premières patentes à $5.60, et de secondes à $5.10 le baril, en sacs. Ton plus faible au marché de la farine de blé d'hiver. Les patentes de choix se vendent de $5.25 à $5.50; straight rollers de $5 à $5.10 le baril, en barils, et $2.30 à $2.40 le sac.

**Issues de blé et avoine roulée.**

Pas de changement dans les conditions du marché des issues de blé; les prix se sont bien maintenus. Les shorts se vendent à $21, les middlings à $24 la tonne, sacs compris. Demande assez bonne pour les moulées; prix inchangés, avec ventes de pur grain de $30 à $32, et mélangé de $26 à $28 la tonne. Ton du marché pour l'avoine roulée: ferme. Les ventes se font à $4.75 le baril, en baril, et à $2.25 le sac. Sentiment très ferme au marché de la farine de maïs. Le ton du marché pour le foin pressé est ferme en raison des arrivages toujours peu importants. Foin No 1, $14 à $14.50, extra bon, No 2, de $13 à $13.50, et foin No 2, de $12 à $12.50 la tonne en lots de wagon ex-voie.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| **Patentes du printemps:** | | |
| Roya Household | 2 sacs | 5.60 |
| **Conserves de fruits** | | |

Bonne demande.

| Par doz., groupe No 1 | | No 2 |
|---|---|---|
| Ananas coupés en dés, | | |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 |
| **Fortes à Boulanger:** | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 |
| **Patentes d'Hiver:** | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 |
| A do | 2 sacs | 5.30 |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | 4.50 |
| **Farine d'avoine:** | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | 2.32 |
| Avoine roulée. baril | | 4.90 |
| **Issues de blé:** | | |
| Son Man., au char, tonne | | 19.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | 21.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | 27.00 | 28.00 |
| Moulée pure. au char | 32.00 | 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | 30.00 | 31.00 |

## FOIN PRESSE ET FOURRAGE

### Marché de Montréal

Pas de changement à ce marché; les prix sont soutenus, les affaires sont peu actives. Le foin No 1 se vend de $14 à $14.50, le No 2 extra de $13 à $13.50, le No 2 de $12 à $12.50 la tonne en lots de wagon, ex-magasin.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Foin No 1, pour livraison immédiate | $13.00 | $13.50 |
| Très bon, No 2 | 12.00 | 12.50 |
| No 2 | 10.00 | 10.50 |

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

## BEURRE

### Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 8 août 1913:

La situation générale est la même; la principale caractéristique c'est que tous les beurres de choix continuent à se vendre, au fur et à mesure qu'ils arrivent, aux prix cotés plus bas pour les beurres de qualités secondaires, qu'ils viennent d'Australie, de Sibérie, de France ou d'ailleurs. La vente est lente et il y a une accumulation considérable de stocks. Il paraît vraisemblable qu'à partir de maintenant la quantité des beurres de choix va diminuer un peu, mais l'avenir ne paraît pas encourageant pour le moment en ce qui concerne les beurres de qualité secondaire. Le temps a été très sec en notre pays pendant les trois dernières semaines et on se plaint aussi de la sécheresse en France. Si la production diminue, la situation générale s'améliorera beaucoup.

**Australien.** — Très peu d'arrivages. Les qualités de choix se vendent bien; les qualités secondaires se liquident plus difficilement.

Arrivages des colonies pendant la semaine: — Par le vapeur "Demosthenes", 5,000 boites d'Australien; par le vapeur "Clan Macrac", 3,900 boites d'Australien.

**Danois.** — Le marché est inchangé. Il y a des symptômes d'une demande un peu meilleure en Allemagne et ceci aidera les prix à se maintenir.

**Français.** — Les prix sont généralement inchangés, et il y a un surplus considérable pour l'exportation.

**Irlandais.** — Ce genre de beurre est un peu plus faible, bien que dans les manufactures on se plaigne d'approvisionnements moins considérables et qu'on prévoit des prix plus élevés dans un avenir rapproché.

**Sibérien.** — Environ 26,000 tonneaux sont arrivés à Londres cette semaine. Le stock est considérable, car la demande n'est pas suffisante. Les meilleures qualités de 98/o à 100/o se vendent assez bien.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Danois:— | | |
| 1er Choix | 118/o | 120/o |
| Sibérien:— | | |
| 1er Choix | 98/o | 100/o |
| Bon à choix | 92/o | 94/o |
| Confiserie | 86/o | 88/o |
| Français:— | | |
| 1er Choix | 110/o | 114/o |
| Bon à choix | 96/o | 102/o |
| Confiserie | 86/o | 90/o |
| Irlandais:— | | |
| Crèmerie, salé | 106/o | 109/o |
| Crèmerie, sans sel | 108/o | 110/o |
| Manufacture | 90/o | 100/o |
| Victorien:— | | |
| 1er Choix, salé | | Liquidé |
| Choix salé | 100/o | 102/o |
| Bon salé | 994/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | | Liquidé |
| [illegible] | 100/o | 104/o |
| Nouvelles Galles du Sud:— | | |
| 1er Choix | 104/o | 106/o |
| Choix, salé | 98/o | 100/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | 104/o | 108/o |
| Choix, sans sel | 98/o | 102/o |
| Queensland:— | | |
| 1er Choix, salé | 102/o | 104/o |
| Choix, salé | 98/o | 100/o |
| Bon, salé | 94/o | 96/o |
| 1er Choix, sans sel | 104/o | 106/o |
| Choix, sans sel | 96/o | 100/o |
| Nouvelle-Zélande | | Liquidé |

## HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.

Vente tenue à Trois-Pistoles, le mardi 4 août 1913: — 800 boites de beurre vendues à A. A. Ayer & Co., à raison de 23¼ cents la livre.

## FROMAGE.

### Marché de Montréal

Le marché est soutenu, les prix paraissent vouloir s'élever un peu. Le temps est sec en Angleterre, ce qui diminue la production de fromage anglais. Les prix du beurre au Canada ont baissé considérablement et dans plusieurs manufactures on s'occupe maintenant de vendre du fromage, au lieu du beurre; on pense que ceci va améliorer l'approvisionnement de fromage canadien pour l'automne.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er Choix, blanc | 64/o | 65/o |
| | jusqu'à | 66/o |
| 1er Choix, coloré | 65/o | 66/o |
| Choix, blanc et coloré | 63/o | 64/o |
| Nouvelle Zélande:— | | |
| Blanc | 66/o | 00/o |
| Coloré | 65/o | 66/o |

### Prix vendants aux épiciers

| | |
|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | 17c |
| au morceau | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c à 28c |
| Fromage Oka | 23c |

## FROMAGE

### Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 1er août:

Le marché a été calme et ferme. Les stocks sont moins importants que pendant la dernière saison et on s'attend à des prix plus élevés. On a demandé quelques renseignements au sujet des fromages de la Nouvelle-Zélande, de la prochaine saison, mais, comme d'habitude, les prix offerts ne sont pas jugés assez élevés par nos amis des colonies.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er Choix, blanc | 64/o | 65/o |
| | jusqu'à | 66/o |
| 1er Choix, coloré | 65/o | 66/o |
| Choix, blanc et coloré | 62/o | 64/o |
| Nouvelle-Zélande:— | | |
| Blanc | 66/o | 00/o |
| Coloré | 65/o | 66/o |

## LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de fromage du 31 juillet 1913, au Board of Trade, par M. Aug. Trudel, gérant.

**Blanc.**

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 479 Boites | No 1 | G. D. Warrington | 12-11/16c |
| 900 Boites | No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 12-9/16c |
| 613 Boites | No 3 | Jones Grant Lunham | 12-7/16c |

**Coloré.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| 359 Boites | No 3 | A. W. Grant | 12-11/16c |

Rapport de la vente de fromage du 1er août 1913:

**Blanc.**

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 598 Boites | No 1 | Hodgson Bros. & Rowson | 12-11/16c |
| 416 Boites | No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 12⅝c |
| 694 Boites | No 3 | Jones Grant Lunham | 12½c |

**Coloré.**

| | | | |
|---|---|---|---|
| 55 Boites | No 2 | G. D. Warrington | 12-11/16c |
| 389 Boites | No 3 | Geo. Hodge & Son, Ltd. | 12-7/16c |

Rapport de la vent de beurre du 1er août 1913:

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 454 Boites | No 1 | The Whyte Packing Co., Ltd. | 23½c |
| 226 Boites | No 2 | A. W. Grant. | 23c |
| 134 Boites | Pasteurisé | F. X. O. Trudel | 23⅝c |

## OEUFS

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| No 1 | 25c |
| No 2 | 22c |
| Strictement frais, choisis | 28c |
| Strictement frais, en boites en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines | 32c |

### Marché de Montréal

## BEURRE

| | |
|---|---|
| Crèmerie, 1er choix | 26c à 26½c |
| 2ème qualité | 25c à 25½c |
| Beurre de laiterie | 23c à 23½c |

## PEAUX VERTES

Très bonne demande.

| | | |
|---|---|---|
| Boeuf inspecté | | 13.50 |
| Veau | | 19.00 |
| Agneau, chaque | 0.30 | 0.35 |

## LEGUMES

| | | |
|---|---|---|
| Céleri, la douz. | 0.00 | 1.00 |
| Betteraves, la botte | 0.00 | 0.25 |
| Carottes, la botte | 0.00 | 0.25 |
| Oignons Egyptiens, crate | 0.00 | 2.50 |
| Navets, la botte | 0.00 | 0.25 |
| Panais, la poche | 0.00 | 1.00 |
| Patates nouvelles | 0.00 | 1.25 |
| Persil, la doz. | 0.25 | 0.30 |
| | 0.20 | 0.40 Poireaux, la douz. |
| Raifort, la lb. | 0.40 | 0.45 |
| Salade de Montréal, doz. | 0.00 | 0.20 |

## FRUITS VERTS

| | | |
|---|---|---|
| Bananes, régime | 2.00 | 2.50 |
| Jumbo | 0.00 | 2.75 |
| Citrons Messine (300c) | 0.00 | 4.50 |
| Pommes, caisse | 0.00 | 1.50 |
| Prunes | 0.00 | 2.50 |
| Poires | 0.00 | 4.00 |
| Pêches | 0.00 | 1.50 |
| Prunes, la boîte | 0.00 | 2.40 |
| Poires, la boite | 0.00 | 3.50 |
| Prunes, le panier | 0.40 | 0.75 |
| Tomates, la boite | 0.00 | 1.25 |

# Table Alphabétique des Annonces


Assurance Mont-Royal. .. 33

Baker & Co. (Walter)..... 16
Banque de Montréal..... 36
Banque d'Hochelaga..... 36
Banque Nationale..... 36
Banque Molson .... ..... 36
Banque Provinciale..... 36
Bélanger & Bélanger..... 35
Bowser, S F. & Co.. ..... 6
Bright Light Co..... ..... 35
British Colonial Fire Ass... 33
Brodie & Harvie..... 16

Canada Cement Co., Ltd... 47
Canada Starch Co Ltd.... 4
Canada Life Assurance Co . 33
Can. Fairbanks Morse Co.. 10
Can. Shredded Wheat Co.. 15
Canadian Salt Co ... 7
Cane Wm. & Sons Co. Ltd.. 10
Church & Dwight... ..... 8
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33
Clark, Wm..... 17
Connors, Bros..... 18
Cottam Bart..... 34
Couillard Augnste..... 34
Cowan & Co ..... 48

Dalton Adding Machine Co. 7
Desmarteau Alex..... 35
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co..... 43

Ecole Commerciale Pratique 5
Esinhart & Evans..... 32

Federal Life Assurance Co. 32
Federated Trade Press..... 13
Fontaine Henri..... 34
Fortier Joseph..... 34

Gagnon, P.-A..... 34
Garand, Terroux & Cie.... 35
Gendron Mfg. Co..... 40
Gillett Co Ltd., [E. W.] 18
Gonthier & Midgley..... 34
Grand Trunk Railway.... 13
Greening Wire Co ..... 42
Gunn, Langlois & Cie..... 8

Hamilton Cotton Co. ..... 39
Hotel New Victoria,..... 34
Hutton Jas..... 39

Jonas & Co., Henri Couverture 2

Lacaille, Gendreau & Cie.. 16
Lake of the Woods Milling Co., Ltd ..... ..... Couvert
Laporte, Martin & Cie, Limitée..... Couvert
La Prévoyance.. .. ..... 33
La Sauvegarde..... 32
Leslie & Co., A. C..... 40
Liverpool & London & Globe 32
Lufkin Rule Co ..... 39

Maisonneuve Ville de Couvert
Marion & Marion... . .. 34
Martin-Senour ..... 44
Mathieu (Cie J. L.)..... 14
Matthews-Laing Co..... 15
Maxwell & Sons (David) .. 39
McArthur, A . . ... 40
Metropolitan Life Ins. Co.. 32
McGill Cutlery Co..... 42
McLaren & Co (D.K.) .... 40
Montbriand. L. R ..... 34
Moutreal-Canada Ass. Co.. 33
Montreal Dairy Co..... 15
Mooney Biscuit Mfg. Co.. 16
Morrow Screw, Ltd,, The John.... ..... ... 40
Mott, John P.. & Co. ..... 17

Nova Scotia Steel Co .... 36

O'Shea J. P ..... 40

Prêt Immobilier Limitée... 17
Prévoyants du Canada,(Les) 32
Prevost & Bédard..... 36

Quebec Steamship..... 36

Rich. & Ont. Nav. Co..... 34
Rolland & Fils, J. B..... 34

Simonds Canada Saw Co... 48
Smith H. E ..... 13
Société des Eaux Purgatives Riga..... 17
Stanley Rule & Level..... 42
Steel Trough & Machine Co. 39
St. Lawrence Sugar Co.... 15
Sun Life of Canada..... 33
Swifts Canadian Co. ..... 7

Taylor Forbes Co. Ltd..... 45
Tippet & Co., A. P..... 7

Union Mutual..... ..... 33
United Shoe Machinery Co. Ltd..... 11
Upton & Co. (The T.) .... 16

Western Ass. Co..... 32
Wilks & Burnett..... 34



## SAVEZ-VOUS OU ACHETER CE DONT VOUS AVEZ BESOIN?

Il ne se passe guère de semaine sans que plusieurs abonnés ne nous demandent où ils peuvent se procurer quelque article dont ils ont besoin et qu'ils ne savent où acheter.

Comme nous l'avons maintes fois répété, **Le Prix Courant** " est entièrement à la disposition de ses abonnés pour tous les services qu'il peut leur rendre.

Rien ne nous est plus agréable que de leur faciliter les affaires, aussi nous empressons-nous de répondre gratuitement à toute demande de ce genre.

Nos abonnés qui auraient besoin d'un renseignement à ce sujet n'ont qu'à **Détacher le Coupon ci-dessous, le remplir et nous l'envoyer.**

## LE PRIX COURANT, 80, Rue St-Denis

**MONTREAL**

LE PRIX COURANT

80, RUE ST-DENIS,
MONTREAL

## Service des Abonnés

DATE _____ 1913

VEUILLEZ ME DIRE OU JE PUIS ACHETER _____

_____

_____

NOM _____ ADRESSE _____

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

**METROPOLITAN**
**Life Assurance Co'y**
**:-: of New-York :-**
**(Compagnie à Fonds Social)**

Actif.....$397,965,341.31
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ .....$16,000,000.

Il y a plus de 532.000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN**
**ASSURANCE CO.**
INCORPOREE EN 1851
ACTIF, au-delà de - - $3,284,179.93
***Bureau Principal: TORONTO, Ont.***
Hon. Geo. A. Cox, Président.
W. R. Brock, Vice-Président.
W. B. Meikle, Gérant-Général.
C. C. Foster, Secrétaire.
**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
Robt. Bickerdike, Géran

**THE FEDERAL LIFE**
**ASSURANCE CO.**
Bureau-Chef : Hamilton Can.
CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS RÉALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25,555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

**Téléphone : Main 553**
**ESINHART & EVANS**
**Courtiers d'Assurance**
Feu, Vie, Accident, Cambriolage, Bris de glaces, Automobiles, Responsabilité des Fonctionnaires.

Agents principaux pour :
**The Scottish Union & National Ins. Co.**
d'Edinbourg.
**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
MONTREAL.

# Assurances

## LA HOME INSURANCE CO. ET LA NOVA SCOTIA FIRE INSURANCE COMPANY.
(Suite)

La Nova Scotia Fire Insurance Co. a eu pour promoteur M. John R. Macleod en 1902. Aujourd'hui, les primes dépassent annuellement $400,000. La "raison de vente", c'est que les affaires étaient trop considérables pour le capital et qu'on a reconnu nécessaire de s'amalgamer ou de vendre.

On savait depuis quelque temps que plusieurs compagnies d'assurances contre l'incendie cherchaient à acheter la Nova Scotia Fire Insurance Co. et à une réunion récente des directeurs il a été décidé d'accepter l'offre de la Home Insurance Company de New-York.

La promotion de M. Baillie sera très favorablement accueillie de tous.

## LES FAILLITES DE COMPAGNIES D'ASSURANCE.

L'effondrement de la Union Life Assurance Company et la réassurance de la Home Life Association par la Sun Life sont des événements néfastes de l'année courante dans les sphères d'assurance-vie au Canada. De pareils évènements n'aident pas la cause des assurances-vie au Canada ni des placements d'argent sur les stocks des compagnies d'assurance-vie. Les actionnaires des deux institutions malheureuses vont à avoir à supporter de lourdes pertes. Dans le premier cas, une large part du stock était détenue par des capitalistes anglais, et nombre d'entre eux peuvent difficilement supporter leurs pertes.

Le principal motif de consolation, c'est que la disparition de ces deux compagnies éclaircit l'atmosphère de l'assurance-vie. On savait qu'il y avait de mauvaises herbes dans le jardin. La houe a fait son oeuvre. Ces événements devraient servir d'avertissement à toute compagnie existante ayant un penchant à marcher avec prudence sur la lisière dangereuse. Si la maison n'est pas en bon état, il faudrait introduire immédiatement les réformes plutôt que d'attendre que d'autres catastrophes se produisent.

Les récents événements rendent aussi plus difficile le lancement de nouvelles compagnies d'assurance. Plusieurs d'entre elles, dont la Colonial Life et la Commonwealth Life, sont à la première période. La Saskatchewan Life, croyons-nous, y est depuis plusieurs années. En ce qui concerne les nouvelles compagnies, ainsi que les anciennes, le public

**ASSUREZ-VOUS**
**DANS**
**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses Taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie Canadienne-Française et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège Social : 7 Place d'Armes
MONTREAL

1836
THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE
INSURANCE COMPANY LIMITED

**Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal**
**DIRECTEURS**
Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molsen Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.
J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**
Assurance Fonds de Pension
**CAPITAL AUTORISE $500,000**
Achetez des Parts des Prévoyants !

Parce que c'est un placement sans pareil ·
Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente ;
Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.
Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.

**Bureau à Montréal :**
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**
**Bureau - Chef,**
**85, rue Dalhousie,**
QUEBEC.

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

FRED. E. RICHARDS, Président.

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

WALTER I. JOSEPH, Gérant.
151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

COMPAGNIE
**MONTREAL - CANADA**
D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE
Fondée en 1859
Téléphone Bell Main 5381

| | | |
|---|---|---|
| Actif..... | | $557,885.95 |
| Réserve..... | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives .... | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés..... | | $344,126.76 |

Bureau - Chef :
No Rue St - Jacques, MONTREAL.
Ferd. Pagé, Gérant Provincial

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**
(Compagnie Indépendante (Incendie)
Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest
Coin St-François-Xavier MONTREAL
RODOLPHE FORGET, Président
J. E CLEMENT, Jr. Gérant-Général

qui s'assure et place de l'argent veut savoir si les promoteurs ou directeurs de ces compagnies sont expérimentés dans l'art difficile de l'assurance et ont une réputation de bon aloi derrière eux. Des hommes choisis au hasard ne peuvent diriger une compagnie d'assurance-vie. Il faut des hommes spécialement doués pour cela. Les capitalistes ne devraient pas perdre de vue ce fait quand on les sollicite d'acheter des actions d'une nouvelle compagnie.

Il y a une nécessité absolue à maintenir l'assurance-vie au Canada à un niveau élevé. C'est devenu une affaire de grandes proportions.

Ce montant d'assurance-vie en vigueur au Canada, a, d'après les rapports du gouvernement récemment publiés, augmenté l'an dernier de plus de $120,000,000. Le total en 1912 était de $1,070,265,556 et l'année précédente de $950,220,771. Il y a eu une augmentation de 162,196 polices en vigueur. Le nombre des nouvelles polices, prises l'an dernier, a été supérieur de 39,352 à celui de 1911. Les primes, pendant 1912, ont dépassé de $4,091,998 celles de l'année précédente. Le total des réclamations payées durant 1912, a été de $12,750,310, soit un gain de $1,698,631 relativement aux chiffres de 1911. Ces affaires sur l'assurance-vie sont bien assez importantes pour qu'on les sauvegarde contre la suspicion du public.

**Sun Life of Canada**

| | |
|---|---|
| Actif ..... | $ 49,605,616.49 |
| Assurances en vigueur.... | 182,732,420.00 |

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la
**CANADA LIFE**
Devient une source de revenu.
Police No. 35,407 Montant $5,000
Age d'admission 35.
Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

| | | |
|---|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. | |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. - - - | | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 - - - - - - - - - | | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 - - - - - - - - - | | 198.00 |
| | $3,140.00 | $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 - - - | | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**
Bureau Chef - TORONTO, Ont

La Compagnie d'Assurance
**MUTUELLE DU COMMERCE**
Contre l'Incendie
Actif excédant - - $500,000.00
DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.
*Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe*

RESPONSABILITE PATRONALE
**La Prevoyance**
Capital $500,000.00

Aussi : — Accidents, Maladies, Glaces, Vol, Garantie de Fidélité, Garantie de contrats.

ASSURANCE D'AUTOMOBILES
Bureau Chef :
160 rue St-Jacques, - Montréal
Tel. Bell : Main 1626

**BRITISH COLONIAL**
FIRE INSURANCE COMPANY
EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.
*CAPITAL AUTORISE*, $2,000,000 *CAPITAL SOUSCRIT*, $1,000,000
Agents demandés pour les districts non représentés.

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le Guide de l'inventeur qui sera envoyé gratis.
MARION & MARION, 364 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
Fabricant-Papetier
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréa

**RICH. & ONT. NAV. CO.**
"DE NIAGARA A LA MER"
**Excursions de Vacances**

Quand vous ferez vos projets de voyage pendant les vacances cette année, n'oubliez pas une excursion à bord d un de nos magnifiques vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel de premier ordre.
Excursions à Niagara Falls, les Mille Iles, Québec historique et la superbe Riviere Saguenay.
Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.
*Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à*
H. FOSTER CHAFFEE,
GERANT DES PASSAGERS,
MONTREAL
D. OLIVIER,
AGENT DES BILLETS EN VILLE,
MONTREAL

## AGENCES DEMANDEES

Un homme ayec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

# Ventes par les Shérifs

DU 23 AU 28 AOUT.

### District d'Iberville.

Césaire Gagné vs Antoine Berthiaume et al.

Un terrain sis et situé sur le rang St-François, connu et désigné aux plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse, sous le No 389 de la contenance de 53 arpents, avec les bâtisses y érigées.

Vente à la porte de l'église paroissiale de la dite paroisse de St-Patrice de Sherrington, le 27 août 1913, à 11 hrs a.m.

Alphonse Gervais vs Les terres et tenements de Jean-Baptiste Samoisette.

Une terre sise et située sur le rang Grand Bernier, en la paroisse de Saint-Blaise, dans le district d'Iberville, connue et désignée aux plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse de Saint-Jean, sous les Nos 166 et 166, avec maison, granges et bâtisses y érigées.

Vente à la porte de l'église paroissiale de la dite paroisse de St-Blaise, le 26 août 1913, à 11 hrs a.m.

### District de Montmagny.

J. Georges Langelier vs Mathew Hunter.

1° Un lot de terre connu et désigné au cadastre officiel du canton Leverrier, 2ème rang, dans le comté de l'Islet, sous le No 24, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

2° Les droits et prétentions du défendeur sur la partie ouest du lot No 25, connus au cadastre officiel du susdit 2ème rang du canton Leverrier.

3° Le lot No 23A, connu au cadastre officiel du susdit 2ème rang, du canton Leverrier, le dit lot 23A étant le résidu de terrain entre les lots No 22-23, avec un moulin à scie dessus construit, avec ses mouvants et tournants, etc., circonstances et dépendances.

Vente en deux lots séparés, les deux lots en premier lieu décrits d'un seul lot, et le lot en troisième lieu décrit seul, à la porte de l'église de la paroisse de St-Marcel, le 27 août 1913, à 10 hrs a.m.

### District de Montréal

Dame veuve Rosalie Lanciau vs François alias Francis Toupin.

Une terre située en la paroisse de St-Joseph de Chambly, district de Montréal, connue et désignée sous le No 180, aux plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse de St-Joseph de Chambly, avec bâtisses dessus érigées.

Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Joseph, le 28 août 1913, à 11 h. a.m.

Louis-Philippe Barrette vs Gustave Jetté.

Les droits sur un dix-huitième indivis d'un terrain, avec bâtisses y érigées, situé dans le quartier Lafontaine de la cité de Montréal; borné en front par la rue Beaudry, connu et désigné sur le plan et au livre de renvoi officiels du quartier St-Jacques, de la dite cité de Montréal, sous les Nos 1136 et 1137.

Vente au bureau du shérif le 18 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

GEO. GONTHIER, Licencié Institut Comptable — H. E. MIDGLEY, Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519 — Adresse télégraphique "Gontley"

**Ouverture des Classes**

Fournitures Classiques, Cahiers d'exercices, papier qualité supérieure. Papier Ecolier, Blocs-Notes, Papier à lettres. Boîtes de Papeterie, Plumes, Crayons, Ardoises, Boîtes d'écoliers, etc., etc.
Demandez échantillons et prix à
**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL
La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. - Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 MONTREAL.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, - MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

**ECLAIREZ**

Votre maison avec le merveilleux White Flame Burner. Ce bruleur donne à vos vieilles lampes et lanternes une lumière blanche, brillante et douce à la fois, et supérieure à celle du gaz et de l'électricité. Sa lumière épargne la vue et rend la lecture et la couture agréables Pas de Manteaux à Briser. Fiable et économique Satisfaction garantie Fait les délices de tous ceux qui l'emploient. Echantilion Complet Par la Poste à toute adresse, 35c ou 3 pour $1 00. Argent remboursé si non satisfait. Commandes par la Poste Expédiées Promptement. Prix Spéciaux en gros aux Marchands et Agents.
Bright Light Co., Merrickville, Ontario

# Avis de Faillite

Dans l'affaire de
**BROUSSEAU & COLLERETTE,**
Epiciers.
No 20 Lagauchetière Ouest.

Les soussignés vendront à l'encan public au No 69 rue St-Jacques, Montréal, en bloc ou séparément,

**VENDREDI, le 22 AOUT 1913,**
**A 11 Heures A.M.**

les item suivants :

| | |
|---|---|
| Epicerie | $893.73 |
| Vins et liqueurs | 504.76 |
| Fixtures et garnitures | 322 25 |
| Roulant | 220.00 |
| La licence. | |
| Les dettes de livres suivant list[e] | $773.97 |

Le magasin sera ouvert pour inspection JEUDI, le 21 courant.

Pour autres informations, s'adresser à
ALEXANDRE DESMARTEAU,
Cessionnaire.
No 60 rue Notre-Dame Est, Montréal.
MARCOTTE FRERES,
Encanteurs.

District de St-François.

Gerhard Heinzman, Ltd. vs W. B. Le Baron et B. Le Baron.

1° Cette étendue ou ce morceau de terre situé dans le village de Hartley-Nord, dans le canton de Hartley, et étant partie du lot No 549 sur le plan du cadastre officiel et au livre de renvoi pour le dit canton de Hartley.

2° Cette étendue ou ce morceau de terre situé dans le dit village de Hartley-Nord, étant partie du lot No 523 sur le plan du cadastre et au livre de renvoi pour le dit cadastre de Hartley.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Elizabeth de Hartley, le 26 août 1913, à 2 hrs p.m.

District de St-Hyacinthe.

Edouard Hébert vs Joseph Bousquet.

1° Un immeuble sis en la paroisse de St-Théodore d'Acton, sur le 6ème rang, étant le No 33 des plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse, avec bâtisses y érigées.

2° Un immeuble sis au même rang, faisant partie du lot No 67 des plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de St-Théodore d'Acton.

3° Un immeuble étant les lots Nos 9-10 des plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de St-Théodore d'Acton, avec bâtisses y érigées.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Théodore d'Acton, comté de Bagot, le 26 août 1913, à 10 hrs a.m.

Lucien L'Heureux vs J. Amédée Paquin.

1° Un emplacement situé en la ville de La Tuque, sur la rue Commerciale, comprenant les Nos 25A-11 et 25A-14 du cadastre officiel pour le premier rang du canton Malhiot, à La Tuque, avec toutes les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

2° Tous les droits et prétentions du dit insolvable sur un lopin de terre ou emplacement situé en la ville de La Tuque, sur la rue Commerciale, connu et désigné sous le No 25A-13, du dit cadastre.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Zéphirin de La Tuque, en la ville de La Tuque, le 27 août 1913, à 10 hrs a.m.

---

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2123e livraison (9 août 1913). — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — Curieux poissons exotiques d'aquarium, par Jacques Boyer. — Ne tuez pas les araignées, par Daniel Bellet. — Un corsaire de 13 ans, par Charles Géniaux. — L'Inventeur des frigorifiques à longues distances, par L. Juanès.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.; Union Postale, un an, 22 fr.; six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes. Librairie Hachette et Cie, 79, boulevard St-Germain.

RAPPORT DE BREVETS.

MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets canadiens obtenus cette semaine par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

No 149,805 — George J. Welch, Wanganui, N.-Zélande. Bouteille non-réemplissable.

No 149,807 — Gottfried Weidmann, Zurich, Suisse. Appareil nettoyeur par le vide.

No 149,828 — Julius Dorneth, Berlin, Alle. Alignement de machine à composer.

No 149,830 — Giovanni E. Elia, Paris, France. Dispositif de sûreté pour le tir des mines sous-marines ou torpilles.

No 149,831 — Giovanni E. Elia, Paris, France. Dispositif d'ancrage de mines sous-marines, avec moyen de les soulever.

No 149,832 — Giovanni E. Elia, Paris, France. Mines sous-marines automatiques.

No 149,834 — Johannes A. M. Trauss, Rotterdam, Hollande. Dispositif pour maniement de lampes électriques.

No 149,852 — MM. C. Lecocq & A. van der Aa, Anvers, Belgique. Manivelle d'engin à explosion.

No 149,869 — Antoine A. Charlebois, Montréal, Qué. Gant électrique.

No 149,870 — Morduch Cheifetz, Mozyr, Russie. Appareil pour latitudes.

No 149,872 — Georges Cloetens, Bruxelles, Belgique. Orgues, harmoniums, etc.

No 149,875 — Robert H. Cox, Listowel, Irlande. Attrape-mouches.

Procurez-vous une copie du "Guide de l'Inventeur".

## UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI.

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au palais de Justice, en la cité de Montréal,

MERCREDI, LE DIXIEME JOUR DE SEPTEMBRE prochain, à
DIX heures du matin.

EN CONSEQUENCE, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

JE DONNE AUSSI AVIS à tous les Juges de Paix, Coroners et officiers de la Paix pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

L.-J. LEMIEUX,
Shérif.

Bureau du Shérif,
Montréal, 19 août 1913.

BON COMMIS DEMANDÉ

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant"

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé** ..... $16,000,000.00
**Fonds de Réserve** ..... 16,000,000.00
**Profits non Partagés** ..... 802,814.94

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D. Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint des Succ. de la Province d'Ontaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street. Chicago, Spokane.

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique, Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | | |
|---|---|---|
| **Capital** | - - | **$2,000,000** |
| **Réserve** | - - | **1,550,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

INCORPOREE EN 1855

**Bureau Principal, MONTREAL.**

| | |
|---|---|
| **CAPITAL PAYÉ** | **$4,700,000** |
| **FONDS DE RÉSERVE** | **4,700,000** |

**JAMES ELLIOT, Gérant-Général**
**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :**

| | | |
|---|---|---|
| Arthabasha | Rue Sainte-Catherine | Richmond |
| Bedford | Avenues du Parc | Roberval |
| Cowansville | et Georges-Emile | Sorel |
| Chicoutimi | Maisonneuve— | Saint-Césaire |
| Drummondville | Market and Harbour- | Sainte-Flavie Station |
| Fraserville et Rivière | Côte des Neiges— | Saint-Ours, Qué. |
| du Loup Station | Côte St-Paul | Sainte-Thérèse de |
| Knowlton | Boulevard St-Laurent | Blainville |
| Lachine Locks | Saint-Henri— | Victoriaville |
| Montréal-Rue St- | Pierreville | Ville St-Pierre |
| Jacques | Québec | Waterloo |
| | | Berlin, Ont. |

**85 Succursales dans tout le Canada.**

Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres circulaires pour voyageurs.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 $1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président : M. W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX BOYER, Secrétaire.

**Conseurs :** Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**58 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick**

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.**

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 28 août, 11 et 25 septembre à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

**DE QUEBEC A NEW-YORK**

Par la fameuse rivière Saguenay en faisant escale à Gaspé, Charlottetown et Halifax. Vapeur "Trinidad" 2600 tonnes, quitte Québec à 8 hrs p.m. le le 22 d'août.

**ALLEZ AUX BERMUDES**

**Le Steamer "Bermudian."** à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement, quittera New-York à 11 hrs. a m. les 30 août, 10 et 20 septembre et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

**Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.**

**ANTILLES**

**Le nouveau steamer "Guiana"** et autres steamers, quittent New-York, le 23 août, 6 et 19 septembre, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade, Demerara.

Pour renseignements complets s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue ste Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J G. Brock & Co., 221, rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000** **Capital payé $4,000 000**
**Réserve 3.000,000** **Total de l'Actif au-delà de $30 000,000**

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillancourt, Président; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart, A. A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Assistant-Gérant; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| (coin St-Denis) | St-Edouard | Quartier Emard |
| Ave. Mont-Royal | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest, |
| (Coin de Lanaudière) | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Rue Ste-Catherine, Est | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| Rue Ste-Catherine, centre | Villeray | Quartier St-Denis |
| Hochelaga | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| Longue Pointe | Viauville (près Montréal | Outremont |
| Maisonneuve | | |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jacques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan, P.Q. |
| Fournier, Ont. | Québec, P. Q. | St-Jerome, P. Q. |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q | St-Lambert, P.Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P. Q. | St-Pierre, Man. |
| Lachine, P. Q. | Sherbrooke, P. Q. | St-Valérien de |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Shefford, P. Q. |
| L'Assomption, P. Q. | Ste-Geneviève de | Trois-Rivières, P Q. |
| Longueuil, P. Q. | Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Louiseville, P.Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| | | Winnipeg, Man. |

Emet des Lettres de Crédit Circulsires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète des traites sur les pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

### A la Banque Union

Une assemblée des directeurs de la Banque Union, à laquelle assistaient M. John Galt, président, MM. William Price et R. T. Riley, vice-présidents, le lieut.-col. Carson et MM. Stephens Haas, George H. Thompson, H. Bull, G. H. Balfour et H. B. Shaw, a eu lieu le jeudi 14 août, à Toronto, dans le but de nommer le successeur de feu l'hon. John Sharples. Le choix est tombé sur M. William Price, qui devient en conséquence président honoraire de la Banque et est remplacé comme vice-président par M. George H. Thompson.

A la même assemblée, les directeurs ont adopté une résolution de condoléances à l'occasion de la mort de l'hon. John Sharples, président honoraire de la Banque.

Les directeurs de l'Ouest et de l'Est font en ce moment, en compagnie du gérant-général et du surintendant de l'Est, une inspection des différentes succursales de la Banque dans les provinces d'Ontario et de Québec.

* * *

Une nouvelle qui a contribué à la hausse de l'action Brazilian Traction est celle d'après laquelle la construction de l'usine de la compagnie Sao Paulo Electric sera assez avancée cet automne, pour permettre la production d'une force motrice de 50,000 ch. vap. Une portion de cette force motrice, c'est-à-dire 15,000 ch. vap., sera vendue à la compagnie Sao Paulo Traction ; le reste sera mis sur le marché. Les recettes nettes de la compagnie Sao Paulo Traction sont restées à un bas niveau, à cause du prix élevé de la force motrice fournie par la vapeur ; mais on s'attend à ce que l'achèvement de la construction de l'usine électrique de la compagnie auxiliaire lui fasse faire des économies considérables. La compagnie Brazilian Traction, pour la première fois, retirera un revenu de l'intérêt de ses obligations et de ses dividendes sur 35,000,000 d'actions ordinaires de la compagnie Sao Paulo Electric. Avec les opérations de l'usine Rio, on s'attend à de meilleurs gains vers la fin de l'année.

* * *

La situation financière n'est pas aussi mauvaise à Ottawa, que l'on veut le faire croire, disent les principaux hommes d'affaires de la capitale. Il est vrai qu'il y a un peu de gêne, mais ceci est dû au fait que bon nombre de personnes ont mis leur argent dans les immeubles, et comme résultat l'argent est assez rare.

Tout de même, les marchands disent que le commerce ne souffre guère plus cette année que par les années précédentes, à pareille époque.

Tout de même, on admet à Ottawa comme ailleurs, qu'il y a une dépression monétaire dans le Canada, mais non pas dans des proportions alarmantes.

* * *

### Aux Etats-Unis

MM. Henry Clews & Cie expriment l'opinion suivante :

On constate moins d'activité dans l'industrie de l'acier, où les prix ont été réduits. Toutefois, on s'attend à un volume plus fort d'affaires, dès que le marché se relèvera. L'amélioration du marché monétaire facilitera aussi de nouvelles commandes. Il est probable que les rapports des compagnies de chemins de fer accuseront des gains satisfaisants.

Au point de vue technique, le marché des valeurs en bourse est en bonne position. Le récent mouvement de hausse a été fortement accentué par des ventes en couverture, faites par une importante maison. Bien que le marché ait fait preuve d'une plus grande activité et que certaines avances aient été trop rapides et trop brusques pour durer, le ton général du marché est cependant satisfaisant. Jusqu'à présent, on ne constate pas de spéculation excessive, et il est évident que les meneurs du mouvement actuel sont portés à décourager toute activité dangereuse ou déraisonnable.

Le volume des transactions pendant la journée la plus active de la semaine serait considéré comme normal en temps ordinaire. L'avancement a porté principalement sur des spécialités.

* * *

### La Laurentide Company, Ltd.

MM. McCuaig Frères & Cie, membres de la Bourse de Montréal font cette semaine un intéressant historique des progrès réalisés par cette compagnie. Ils rappellent que tout dernièrement encore la Compagnie se mettait en évidence par l'annonce d'une nouvelle émission de $2,400,000 d'actions au pair aux actionnaires, au taux d'une nouvelle action pour chaque lot de trois anciennes.

Elle a constamment gagné ses dividendes à partir de l'année 1900 alors qu'elle paya 6 p. c. sur l'action ordinaire, après en avoir gagné 11 p. c. Le capital était alors de $1,600,000, avec en plus pour $1,200,000 d'obligations émises.

L'année suivante le dividende fut porté à 8 pour cent et maintenu à ce taux jusqu'en 1904, alors qu'il fut réduit à 6 p. c. par le versement de 3 p. c. pour le dernier semestre, mais donnant tout de même du 7 p. c. pour 1904. Depuis lors le dividende fut maintenu à 6 p. c. jusqu'en 1908 pour être élevé à 7 p. c. Le même taux fut maintenu en 1909 puis reporté à 8 p. c. en 1910.

Le pouvoir de rendement de la Compagnie est établi comme suit :

| | | |
|---|---|---|
| Profit de fabrication aux usines de pulpe et papier | | $ 910,846 |
| Profit sur le bois marchand, etc. | | 98,706 |
| Total | | $1,009,552 |
| Intérêt sur obligations, etc. | $152,000 | |
| Amélioration aux usines | 103,880 | |
| | | 255,979 |
| Profits de l'année | | $ 753,573 |
| Dividendes (y compris $20,000 pour dépréciation) | | 560,000 |
| Surplus | | $ 193,573 |

Sans supputer l'augmentation des recettes qui ne manquera pas de se produire lorsque le pouvoir sur le St-Maurice sera en exploitation, on peut déjà voir que la compagnie sera en état de payer des dividendes au taux actuel de 8 p. c. sur le nouveau stock de $2,400,000. A ce taux, le dividende représenterait $192,000 par année et le surplus des recettes en 1911-12 a excédé ce montant par $1,573. Il ne faut pas oublier que les intérêts sur obligations diminuent graduellement, et que lorsque le nouveau pouvoir du St-Maurice aura commencé à donner la mesure de sa valeur, il n'y a pas de doute que la compagnie sera en état de montrer à l'avenir un plus fort pourcentage de gain qu'elle ne l'a fait dans le passé.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote Au 12 août | Dernière cote Au 1 août |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 230 | 226 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 251 | 255 |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 190 | 195 |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 133½ | 133 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | 184 | 184 |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | 138 | 138 |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 202 | 200 |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 215 | 213 |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | 151 | ..... |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 216 | 220 |
| Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 126 | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 69¾ | 69¾ |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | 89 | 90 |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | 67 | 67 |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 54 | 58 |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 10½ | 11 |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 88 ex-div | 93¾ ex-di |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 138½ | 139¾ |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2.825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 103½ | 106 |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 186 | 211 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 65 | 68½ |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | 107 | 104 |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | 32 | ..... |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 89 | 90⅛ |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 39 ex-div. | 45 |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 44⅞ | 50 |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 79⅛ | 82⅞ |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | 100 | 100 |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100 00 | 8% | 125 | 118½ |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | 114½ | ..... |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | ..... | 53 |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | 102 | 103 |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 73 | 75¾ |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 111 | 115¼ |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | ..... | 50 |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | ..... |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 143½ | 150 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | 79 | 83 |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 65 | 65⅞ |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 201¾ | 210 |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 135 | 135 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 152 | 163 |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 103¼ | 110⅞ |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 123 | ..... |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 1.71 ex-div. et ex-droits | 1.70 |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |

# La Baratte "Favourite" de MAXWELL

Est connue et en usage depuis bientôt vingt ans et elle a donné une si complète satisfaction qu'il se vend annuellement plus de barattes 'Favourite" que de barattes de toutes les autres marques combinées

Le baril est fait du meilleur chêne importé, fini naturel, avec cercles en aluminium-argent. Coussinets à billes d'une grandeur exceptionnelle, facile à actionner et durable. La gravure fait voir la commodité de l'actionnement à la main et au pied combinés, la légèreté et la force du support en fer, à levier simple ou à arc.

Vous êtes désavantagé vis-à vis des autres marchands si vous ne vendez pas la "**Favourite**" de MAXWELL.

**DAVID MAXWELL & SONS,**

ST-MARY'S, ONT.

**AGENCE A MONTREAL - - 446-448 RUE ST-PAUL**

## Un bon vendeur pendant toute l'année ! !

**est à votre portée. Saisissez cette occasion d'emmagasiner**

## Le Cabinet Hygiénique "Tweed"

**Cela vous donnera des résultats surprenants.**

Fond et dessus en acier galvanisé du calibre 20 ; très solide, de bonne durée, attrayant, garanti absolument hygiénique et donner satisfaction à quiconque s'en sert ou argent rendu. Le seul cabinet avec couvercle se fermant en dedans.

Des procédés tout nouveaux et une machinerie spéciale nous permettent de fabriquer ces cabinets de qualité supérieure à un prix très réduit.

Nous vous aiderons à commencer vos affaires en vous envoyant des circulaires, des arguments, des instructions complètes et une vignette pour publicité locale.

Grand assortiment disponible ; nous pouvons expédier rapidement. Songez à profiter des affaires d'automne.

**Ecrivez pour avoir un Catalogue.**

**STEEL TROUGH AND MACHINE CO., LIMITED.**

**TWEED - - - ONTARIO**

## Achetez le meilleur.

**Corde pour Châssis, marque "Hercules"**
**Corde de Coton, marque "Star"**
**Articles de Vêtements, en Coton,**
**Ficelle de coton, 3 et 4 fils**

**En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.**

## The Hamilton Cotton Co.

HAMILTON, Ont.

## JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

**Sheffield, Ang.**

**Evitez les imitations de notre**

**COUTELLERIE,**

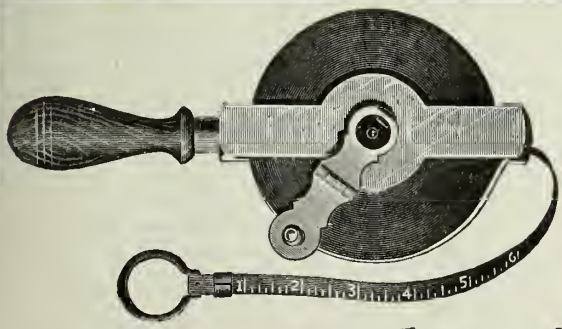
**en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.**

REGISTERED TRADE MARK

GRANTED 1682

**Seuls Agents pour le Canada :**

**JAMES HUTTON & CO., Montréal.**



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

Importateurs de
Glaces Epaisses
VERRE A VITRES,
VERRE CATHEDRALE
uni et gravé,
VERRE BRUT
(cast)
Rayé,
Armé,
etc.

J. P. O'SHEA & Cie.

Manufacturiers de
MIRROIRS,
VITRES PLOMBEES,
VITRES ORNEMENTEES,
GLACES BISEAUTEES,
DESSUS DE MEUBLES, etc

Tel. Bell, EST 430 et 3751
COIN PERREAULT & STE-AGATHE,
MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées
"Queen's Head"!
Le type du genre depuis un demi-siècle
Jamais égalées comme qualité.
A. C. LESLIE & CO., LIMITED.
MONTREAL

Feutre et Papier
N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer Papier d'Emballage Brun et Manille.
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"
Alex. McArthur & Co., Limited
82 RUE McGILL, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Loga
Moulin papier, Joliette, Qué.

Courroies Spéciales
Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.
D. K. McLaren, Limited
351, rue St-Jacques, MONTREAL.
Tél. Main 4904-4905 et 724

TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.
MANUFACTURIERS DE
Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.

Exigez toujours la Marque de Commerce "GENDRON."
DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.
THE GENDRON MFG. CO., Ltd,
TORONTO, Canada.

Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"

VIS D'AJUSTAGE.
VIS A TÊTE.
DEMI-NOIX.
FOREUSES TORDUES.
Quand vous commandez ces spécialités, insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.
John Morrow Screw and Nut Co., Limited. · Ingersoll, Ont.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## LA FAVEUR DU CIMENT.

La Canada Cement Company, Limited, publie en ce moment une plaquette circulaire, à 16 pages, d'un travail de typographie et de lithographie soigné, détaillant et illustrant les avantages nombreux et inappréciables qu'on peut tirer de l'emploi du ciment. Dans les villes, la publicité en faveur de ce matériel devient superflue. Mais à la campagne, en général, on est moins bien fixé sur ses différents usages et les immenses services qu'il peut rendre. Dans la plaquette en question, la compagnie manufacturière en indique tous les genres d'applications, ses avantages au point de vue du bon marché et de la durée, etc., et illustre en plus nombre de travaux exécutés en ciment par comparaison avec d'autres faits de bois ou autres matériaux plus coûteux et moins résistants.

Tous les intéressés dans la construction des bonnes routes, des allées de jardins, de fondations pour bâtiments, etc., trouveront utile de consulter la circulaire en question.

Pour notre part, nous la conservons comme un précieux document et remercions cordialement qui de droit pour l'envoi d'un exemplaire.

## LES DEVOIRS DU VENDEUR

Plus que tout autre homme, le vendeur doit s'attacher strictement au soin de ses propres affaires. Les relations d'un vendeur qui a du caractère, avec ses clients, deviennent d'une nature très confidentielles. Fréquemment un vendeur vend à un certain nombre de marchands de la même localité. Il apprend un grand nombre de détails au suet des affaires de ces marchands. Un vendeur, faible de caractère, serait tenté de chercher à gagner les bonnes grâces d'un marchand en lui racontant ce qu'il a entendu dire des affaires des autres marchands. C'est là la plus grave erreur qu'un vendeur puisse commettre. On a observé bien des fois des vendeurs qui visitaient la même ville pendant des années. Ils s'étaient présentés chez les principaux marchands et leur avaient vendu des marchandises. Mais jamais ils n'avaient colporté de racontars d'une maison à l'autre. Quand on mentionnait le nom d'autres maisons, ils restaient discrètement silencieux. C'est là un point sur lequel on ne saurait trop insister quand on fait l'éducation de nouveaux vendeurs.

Un agent de vente raconte que pendant son premier voyage d'affaires il avait visité une certaine ville du Colorado. Son prédécesseur avait eu la chance de faire deux ventes de $10,000 dans la ville. L'agent se rendit chez ces deux marchands le matin même de son arrivée. L'un d'eux lui dit de revenir à 10 heures, l'autre de revenir à 3 heures de l'après-midi. Il vendit au premier négociant une très jolie ligne de marchandises. Dans l'après-midi il se présenta chez le second marchand. Celui-ci lui dit : "Avez-vous vendu quelque chose à la maison X*** ?" Il répondit : "Oui." "Laissez-moi voir leur commande," dit l'acheteur. L'agent était fort embarrassé, car on ne lui avait jamais adressé une demande de ce genre. Il craignait de blesser un des meilleurs clients de sa compagnie en refusant de faire ce qu'il lui demandait, mais par contre il ne lui semblait pas juste de montrer la commande de l'autre marchand. Il déclara donc à son interlocuteur que jamais il n'avait rien fait de semblable. Le marchand se mit en fureur et dit à l'agent qu'il ne se souciait pas de lui acheter quoi que ce fût. Découragé, l'agent remit en place dans sa valise ses échantillons et se prépara à quitter le magasin. Comme il était sur le seuil, le marchand le rappela et lui dit de nouveau : "Vous ne voulez pas me montrer cette commande ?" L'agent répondit énergiquement : "Non, je ne veux pas." Alors le marchand éclata de rire et dit : "Et vous avez bien raison. Ouvrez votre valise et voyons vas échantillons." Plus tard, l'agent apprit que ces deux maisons soi-disant concurrentes n'en faisaient pratiquement qu'une et que le second marchand avait voulu éprouver le nouveau vendeur. Fort heureusement, il n'avait pas faibli, sans quoi il aurait presque certainement perdu le bénéfice des deux commandes.

Il y a une autre erreur que le vendeur doit éviter avec grand soin. Ce n'est pas votre affaire de débaucher des commis d'un magasin et de leur procurer des places dans une autre maison. Vous pouvez être tenté de faire cela secrètement, mais il vous en cuira. Plus d'un vendeur a perdu l'occasion de faire une belle vente parce qu'il avait dis à l'acheteur de la maison qu'il pourrait avoir un salaire plus élevé dans une autre maison. L'acheteur obtenait la porte, mais le vendeur perdait la vente.

Il est évident que tout vendeur cherche à se créer des relations amicales avec les acheteurs, mais quand il y a plusieurs acheteurs dans une institution et que ces acheteurs sont sous le contrôle d'un chef-acheteur, il est dangereux pour le vendeur de lier des relations trop étroites avec un des acheteurs subordonnés. Nous avons connu le cas d'un certain vendeur qui s'était lié d'une amitié très-étroite avec un assistant-acheteur. Chaque fois qu'il visitait la ville, il prenait ses repas au domicile de cet acheteur. Quand cet acheteur se rendait dans l'Est, le vendeur et l'acheteur se rencontraient à New-York. Ils étaient amis intimes. L'acheteur en chef surveillait les progrès de cette intimité et il s'avisa de demander les prix, pour la même spécialité de marchandises, à une autre manufacture. Il découvrit que les prix de ce vendeur étaient un peu élevé et il insista auprès de son subordonné pour que celui-ci donnât la commande entière à l'autre manufacture. C'est très-beau, l'amitié, mais ces grandes intimités sont quelque peu dangereuses.

### Comment on perd un client

Un jour, le vendeur dont nous parlons fit deux ventes dans la même localité. oTut alla bien pendant plusieurs années. Puis, un jour, un de ces marchands l'invita à déjeuner le dimanche, chez lui. Pendant l'après-midi, ils s'assirent tous deux devant la porte et comme ils fumaient des cigares, l'autre client vint à passer. Ce dernier et le vendeur échangèrent des salutations courtoises. Néanmoins jamais le vendeur ne put faire une affaire dans la suite avec ce second marchand. Il ne voulut jamais fournir d'explications à ce sujet, mais quand le vendeur se présentait chez lui, il n'avait jamais besoin de rien.

Une autre pratique dangereuse, c'est de faire des cadeaux. Si un acheteur appartient à une grande maison, il est embarrassant pour lui de recevoir à Noël un cadeau de la part d'un vendeur. Si l'acheteur n'est pas ce qu'il doit être, ce n'est pas en lui faisant des cadeaux qu'on doit l'encourager à acheter.

(A suivre)

# Stanley Tools

Pour augmenter votre petit commerce d'Etaux, mettez en magasin une ligne d'Etaux "JERSEY".

C'est une addition nécessaire au Trousseau d'Outils de tout Mécanicien, Amateur et Maître de Maison.

Disposés sur le Support solide et attrayant qui accompagnent chaque assortiment, ils ne peuvent faire autrement que d'attirer la clientèle.

Une circulaire spéciale contenant une description complète de tous les genres d'étaux, ainsi qu'une carte d'étalage illustrée, seront envoyées sur demande.

**STANLEY RULE & LEVEL CO.**
**NEW BRITAIN, CONN. U.S.A.**

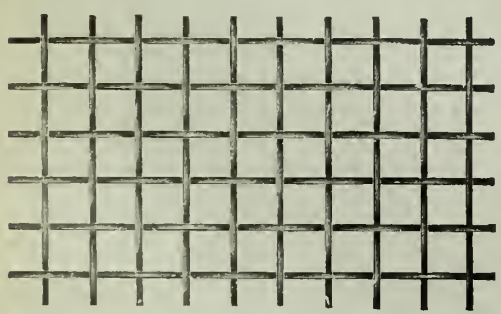
## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques

Décharge puissante. Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

**ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.**

**McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montreal.**

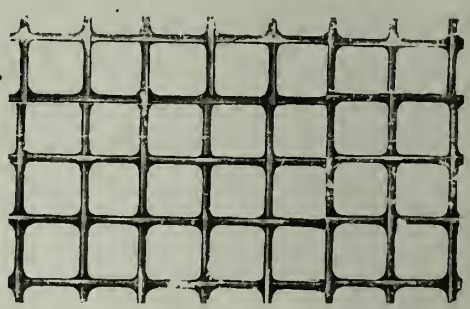
# TOILE METALLIQUE



**Toile métallique à passer le sable.**

**Toile métallique à vanner.**

**Toile métallique regalvanisée.**



**Toutes espèces de toile métallique et treillage.**

**Câble métallique. Garnitures de câble métallique.**

**Manufacturés par**

# The B. Greening Wire Co. Limited

**HAMILTON, Ont.** **MONTREAL, Qué.**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

La situation générale ne s'est pas modifiée au cours de la semaine; le mouvement des affaires est normal et les rentrées d'argent se font d'une manière satisfaisante. Les prix se maintiennent fermes.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

IC, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals | Queens | | Fleur de |
|---|---|---|---|---|
| | Best Best | Comet | Head | Lis |
| 28 G | 4.40 | 3.95 | 4.40 | 4.20 |
| 26 G | 4.20 | 3.50 | 4.20 | 3.95 |
| 22 à 24 G | 3.75 | 3.45 | 3.75 | 3.45 |
| 16-20 | 3.65 | 3.20 | 3.65 | 3.35 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

### Apollo

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=26 Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅝ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ⅝ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, ⅝ et plus petits, 60 et


# LES CARTOUCHES DOMINION

**sont manufacturées et leurs nombreuses parties sont éprouvées— matériaux bruts et produits finis — à des températures variant de la chaleur de l'été à 40 degrés en-dessous de zéro. Ceci garantit au marchand qu'il recevra le produit qui résistera le mieux aux rudes variations climatériques du Canada.**

**Vos clients connaissent la marque qui est sur chaque boîte.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. Montréal, P. Q.**

Vous gagnez
BEAUCOUP
d'argent et
vous assurez
BEAUCOUP
de clients en
vendant
la peinture
pure à 100%
DE
MARTIN-SENOUR

Laissez-nous vous
le démontrer.

The
Martin-Senour
COMPANY.
MONTREAL.

HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.

55 et 10 p.c.
Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

**Noix par boîtes de 100 lbs.**

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

**Crampes à clôtures**

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

**Broches pour poulaillers**

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| 1 x 22 x 24" | 5.00 |
| 1 x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ⅝ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

**Broche galvanisée, etc.**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

**Broche à foin**

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.40; No 14, $2.45, et No 15, $2.55. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

**Plaques d'acier**

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

**Zinc en feuilles**

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

**Coudes pour tuyaux**

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

**Broche moustiquaire**

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

**Broquettes**

| | |
|---|---|
| Pour boîtes à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boîtes à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

**Clous de broche**

Nous cotons: $2.30 prix de base, f.o.b., Montréal.

**Clous coupés**

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

**Clous à cheval**

Nous cotons par boîte: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

**Fers à cheval**

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | | |
|---|---|---|
| Neverslip crampons, ⅝ le cent | | 3.80 |
| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

**Chaînes en fer**

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |

**Vis à bois**

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

**Fanaux**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

**Tordeuses à linge**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

**Munitions**

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

**Plomb de chasse**

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

**Antimoine**

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

**Fonte**

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 24.50 |
| Clarence No 3 | 22.00 |

**Fer en barre**

Plus ferme.
Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.15 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Fer forgé | base 100 lbs. | | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | | 2.40 |
| Fer pour fers à cheval | base 100 lbs. | | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 | base | | 2.25 |

**Acier en barre**

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

**Cuivre en lingots**

Le marché est fort.

Nous cotons $17.50 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

**Etain en lingots**

Nous cotons: $52.00 à $52.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

**Plomb en lingots**

Plus fort: $5.50 à $5.75.

**Zinc en lingots**

La demande est faible.

Nous cotons: $6.75 à $7.00 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

**Huile de lin**

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 64c, huile crue 61c.

**Huile de loup-marin**

Nous cotons au gallon:

| | |
|---|---|
| Huile extra raffinée | 70c |

**Essence de térébenthine**

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

**Pitch**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

**Peintures préparées**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boîtes de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

**Verres à Vitres**

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

**Vert de Paris pur**

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Pails à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boîtes de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boîtes de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boîtes papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boîtes fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

**Câbles et cordages**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

**Papiers de Construction**

Très ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

**Charnières (couplets) No 840**

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2½ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

**Nos 800 et 838**

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.07 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

## FERRAILLES

| | La lb. | |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | **La tonne** | |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | **La lb.** | |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

## PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |


**L'Outillage Monarch de Savetier**

**Cet assortiment comprend tous les Outils, etc., nécessaires pour réparer les Chaussures et Harnais et s'adressera à une très grande partie de la population, désireuse d'économiser de l'argent en faisant cet ouvrage elle-même. Les outillages "Monarch" se vendent avec la rapidité du "feu grégeois" tout le temps !**

**Pour Réparer les Chaussures et Harnais.**

TAYLOR-FORBES COMPANY

**246 rue Craig Ouest,**

**MONTREAL.**

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 16 août 1913, la ville a émis 50 permis de construire au coût total de $1,643,020 pour les nouvelles constructions et de $37,675 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les details des permis au-dessous de $1,000.

| Quartier. | Coût. |
|---|---|
| Notre-Dame de Grâces | $ 9,080 |
| Ste-Marie | 12,140 |
| Emard | 13,500 |
| Rosemont | 8,300 |
| Bordeaux | 550 |
| St-Denis | 4,025 |
| Longue-Pointe | 224,650 |
| Duvernay | 8,000 |
| Papineau | 6,250 |
| St-Jacques | 100,100 |
| Delorimier | 150,000 |
| St-Joseph | 6,000 |
| Ste-Anne | 1,100,000 |
| Hochelaga | 2,000 |
| St-Henri | 2,150 |
| Lafontaine | 300 |
| Laurier | 650 |
| St-Laurent | 9,000 |
| St-Georges | 24,000 |
| | $1,680,695 |

### Nouveaux Permis.

Huitième Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 3 logements, 2 étages 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Prosper Lepain.

Rue Main, quartier Longue-Pointe; 1 maison, 1 manufacture, 1 étage, 2e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, National Bridge Co.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3 classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, A. Bouly, 2431 Boyer.

Rue Orléans, quartier Rosemont; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Johnny Vincent, 2124 Orléans.

Rue Chapleau, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, Alf. Bougie, 256 Hogan.

Rue St-Hubert, quartier Duvernay; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $8,000. Propriétaire, L. Clément, 30 Christophe Colomb.

Rue Notre-Dame, quartier Longue-Pointe; 1 hangar, 1 étage, 2e classe; coût prob., $32,200. Propriétaire, Montreal Locomotive Works, Ltd., Edifice Dom. Express.

Rue Notre-Dame, quartier Longue-Pointe; 1 usine; coût prob., $63,500. Propriétaire, Montreal Locomotive Works, Ltd., Edifice Dom. Express.

Rue Notre-Dame, quartier Longue-Pointe; 1 fonderie; coût prob., $125,950. Propriétaire, Mont. Locomotive Works, Ltd.

Rue Cartier, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,500. Propriétaire, Henri Tessier, 642 Parc Lafontaine.

Avenue Rosemont, quartier Rosemont; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Eugène Noël, 229 Holt.

Rue Devilliers, quartier Emard; 4 maisons, 12 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $12,000. Propriétaire, Russell Aubertin, 44 Boul. Monk.

Rue Sherbrooke Est, quartier St-Jacques; 1 maison, 4 étages, 1ère classe; coût prob., $100,000. Propriétaire, Cie de Construction Lafontaine, 260 St-Jacques.

Rue Chabot, quartier Delorimier; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $8,000. Propriétaires, Cordeau & Cordeau, 1846B Christophe Colomb.

Rue Mountain, quartier St-Joseph; 1 maison, 2 logements, 1 magasin, 3 étages, 2e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, N. Cohen, 129 Mountain.

Rue De Lévis, quartier Rosemont; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, David Dunn, 1319 Messier.

Rue St-Patrick, quartier Ste-Anne; 1 maison, 1 manufacture, 1 bureau; coût prob., $1,100,000. Propriétaire, Imperial Wire & Cable Co., Ltd.; E. G. N. Cape, entrepreneur.

Rue Parthenais, quartier Delorimier; 1 maison, 1 école, 4 étages, 1ère classe; coût prob., $140,000. Propriétaire, Commission Scolaire St-Grégoire.

Rue Orchard, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Philppe St-Cyr, 90 Jacques-Hartel.

Rue Wurtele, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Jos. Gauthier, 367 Wurtele.

Rues Delorimier et Carrières, quartier Delorimier; 1 maison, 1 logement, 2 magasins, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, A. Simard, 80 Masson.

Avenue Melrose, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $4,500. Propriétaire, Financial Investment Co., 112 St-Jacques.

Avenue Melrose, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., $4,500. Propriétaire, Financial Investment Co., 112 St-Jacques.

Rue Archambault, quartier Ste-Marie; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $5,500. Propriétaire, Homer Wolfe, 44 avenue Archambault.

Rue Ste-Marie, quartier St-Henri; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Cyrille Himbeault, 53 Maria.

### Réparations.

Rue St-Georges, quartier St-Laurent; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 2e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, L. Cohen Sons. 36 Prince.

Rue Clarke, quartier St-Laurent; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, Friedman Bros., 322 Notre-Dame Ouest.

Rue Maisonneuve, quartier Papineau; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Dr A. Derome, 174 Maisonneuve.

Rue Ste-Catherine Ouest, quartier St-Georges; 1 maison, 1 magasin, 5 étages, 2e classe; coût prob., $15,000. Propriétaire, Fairweather, Ltd., Ste-Catherine Ouest.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 2e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Antoine Jarry, 1839 Boyer.

Rue Prince Arthur, quartier St-Georges; 1 maison, 3 étages, 2e classe; coût prob., $9,000. Propriétaire, The Alpha Raffa Kappa Fraternity.

**Ne faites d'économie qu'à bon escient. Tout le monde peut faire des économies, mais en faire sans nuire aux recettes exige un certain jugement.**

Employez donc vos heures de loisir à vous faire des poteaux de clôture en béton
"L'utilité du ciment pour le Cultivateur"
Canada Cement Company Limited
612 EDIFICE DU HERALD, MONTREAL
Les abreuvoirs et les planchers d'alimentation en béton servent à conserver la bonne santé de vos animaux.
Comment l'emploi du béton vous a été facilité
Le Ciment "Canada"
Celle marque n'a pas de "deuxième qualité".
Le béton est le meilleur matériel de construction
Un Millier de Journaux Contiennent ces Annonces.
D'UN bout à l'autre du Canada, le public est instruit, par notre publicité, au sujet de l'emploi du Ciment. Nos annonces sont lues par des milliers de gens—car il y a bien peu de journaux ou de périodiques au Canada qui ne contiennent pas l'historique du béton.
Vous ne pouvez vous dispenser de connaître une campagne de publicité aussi puissante que celle-ci—elle assure des profits et des clients satisfaits à tout marchand qui tient le
CIMENT CANADA.
La population a répondu promptement—elle a vivement saisi l'importance de notre message—elle a rapidement appris à apprécier les avantages du béton—elle a vivement compris la haute qualité du Ciment Canada—la preuve en est dans la demande de Ciment Canada qui augmente par sauts et par bonds. Et de ce fort volume d'affaires, nos marchands ont profité avec nous. Notre publicité a fait du Ciment Canada un article de première nécessité à l'égal de votre stock de clous—La demande est forte, continuelle et s'accroît rapidement. Le profit est bon, les frais d'emmagasinage sont peu élevés.
Ajoutez votre puissance **personnelle** de vendeur à la force énorme de notre habileté dans la **publicité** — et vous aurez certainement votre part de ces grosses affaires nouvellement créées.
Canada Cement Company, Limited.
Bureau-chef : MONTREAL.
Bureaux de vente à
MONTREAL, TORONTO,
CALGARY, WINNIPEG.
De quels matériaux sera construit votre silo?
En Bois ou en Ciment
Découpez cette Réclame
Quelle sorte de ponceaux avez-vous à franchir avec votre voiture?
LES ponceaux en bois sont dis-
LES ponceaux en ciment, sont propres

**DEUX SCIES REMARQUABLES**

# Les Passe-Partout CRESCENT GROUND de SIMONDS

**A DENTS DE LANCE, LARGES ET ETROITS**

**Vos clients payents volontiers double prix pour ces scies, parce qu'ils savent qu'ils feront deux fois l'ouvrage des autres.**

**Faites à Montréal, Commandez-les maintenant à votre fournisseur.**

**Simonds Canada Saw Company, Limited**

**MONTREAL, - ST. JOHN, - VANCOUVER.**


# LES TRIBUNAUX

## COUR SUPERIEURE.

ACTIONS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| **Beaconsfield.** | | |
| Finkelstein, J. S. | Novelty Mfg. Co. | $134 |
| **Beauharnois.** | | |
| Laberge, J. N. | Jas. Ward & Co. | 167 |
| **Calgary.** | | |
| Jones, Moses | H. Brien dit Desrochers Pellerin | 800 |
| **Kiamka.** | | |
| Bissonnette, J. A. | Laporte & Martin, Ltd | 187 |
| **Longue-Pointe.** | | |
| Gauthier, T. | Larin, R. H. | 237 |
| **Montpelier.** | | |
| Peavitt, Edmond A., | Harvey, J. N. Saunders, F. C. | 1250 |
| **Pointe-au-Pic.** | | |
| J. E. Warren | Jas. Warren Co. Tranchemontagne, C.& | 127 |
| **Ste-Anne de Bellevue.** | | |
| Boyd, Thos. A. | Lalonde, E. | 210 |
| Deshaies, Amédée | Latour & Guindon | 106 |
| **St-Eustache.** | | |
| Clément, Jos. | Turgeon, Jos. | 177 |
| **St-Jovite.** | | |
| Paquette, Thos. | Boivin, Wilson Co., Ltd. | 291 |
| **Ste-Justine de Newton.** | | |
| Jos. Eug. Villeneuve | Charron, L. Ed. | 575 |
| **Ste-Scholastique.** | | |
| Langlois, J. H. | Painchaud, C. V. | 161 |
| **Ste-Thérèse.** | | |
| Cité de Montréal | D. Goaton Vermat & Co. | 19,480 |
| Théo. Goulet, Goulet Frères | Tourangeau, J. O. | 100 |
| Alain, Alonzo | Jacques, C. A. | 310 |
| **Varennes.** | | |
| Beauchamp, Philias | General Animals Ins. Co. | 102 |

## COUR DE CIRCUIT.

JUGEMENTS RENDUS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| **Charlemagne.** | | |
| Thibault, Z. | Moody Sons | $91 |
| **Lachine.** | | |
| Nadon, Noël | Thériault, J. P. | 50 |
| Clément, Ludger | Duchesneau & Duchesneau | 28 |
| **La Patrie.** | | |
| Pinard, Nap. | Moody Sons | 9 |
| **La Tuque.** | | |
| Gaudrault, J. | E. Evans, Ltd. | 73 |
| **Maisonneuve.** | | |
| Lefebvre, Ignace | W. Reed | 62 |
| **Marieville.** | | |
| Hamel, Alex. | Moody Sons | 10 |
| **Masham Mills.** | | |
| Munroe, D. | Moody Sons | 25 |
| **Neuville.** | | |
| Alain, Phil. | Moody Sons | 18 |
| **Outremont.** | | |
| Abraham L. Barlow | Mild, J. B. | 38 |
| **Présentation Ste-Vierge.** | | |
| Hodgson, John | Bélanger, Adélard | 69 |
| **Ste-Agathe des Monts.** | | |
| Flynn, J. R. | Peddlar People, Ltd. | 99 |
| **St-Liboire.** | | |
| Bachand, D. A. | Moody Sons | 30 |
| **Verdun.** | | |
| Patt, F. | Gauthier, L. | 50 |
| **Westmount.** | | |
| Nutick, O. | Paris New-York Fashion | 20 |

# Renseignements Commerciaux

### Jugements

| | Défendeurs. | Demandeurs. | Montant |
|---|---|---|---|
| Bromptonville. | Auder, T. | —E. W. Tobin | $ 71 |
| Sutton. | Sa-Onge, A. | —J. J. Walsh | 60 |
| East Angus. | Lacroix, P. | —M. Bourret | 75 |
| Montréal. | Bernstein, Harry. | —J. R. Kyle | 71 |
| Montréal. | Brault, Raoul. | —J. O. H. Langlois | 56 |
| Montréal. | Brit. Amer. Film Mfg Co. | —M. J. Wohl. | 643 |
| Montréal. | Corbeil, O. | —A. Valin | 172 |
| Montréal. | Desparois, A. | —E. Béliveau | 50 |
| Montréal. | Fortin, Nap. | —D. Vandandaigne | 63 |
| Montréal. | Garny, A. | —O. Létourneau | 353 |
| Montréal. | Gravel, Antonio. | —A. Bremner, Ltd. | 205 |
| Montréal. | Guibord, L. | —J. S. Fry Sons | 92 |
| Montréal. | Johnson, W. B. | —H. Wylie | 59 |
| Montréal. | Kauffman, H. A. | —H. A. Horwitt | 76 |
| Montréal. | Keating, H. T. | —De M. H. V. Greaves et vir. | 253 |
| Montréal. | Kelly S. | —S. Taylor | 93 |
| Montréal. | Kuyby!, Antoni. | —N. Stefankos | 71 |
| Montréal. | Lalonde, J. E. | —Banque Nationale | 98 |
| Montréal. | Lepage, J. E. | —A. Marchessault | 79 |
| Montréal. | Libersan, Elphège. | —Gunn, Langlois & Co. | 121 |
| Montréal. | Lippman, M. W. | —H. Joel | 465 |
| Montréal. | Mercier, G. | —Beaudoin, Ltd | 150 |
| Montréal. | Monsour, E. | —Kely Cheesebrough & Co. | 158 |
| Montréal. | Nadon, Noé. | —J. P. Thériault | 50 |
| Montréal. | Nellie Emblem Co. | —J. Katz & Son | 137 |
| Montréal. | Nellis, N. | —Chaleyer Co., Ltd | 61 |
| Montréal. | Poirier, J. T. | —T. Gallagher | 199 |
| Montréal. | Richey, H. R. | —Law Union & B. Ins. Co. | 60 |
| Montréal. | Stober, Jacob. | —P. Lerner | 97 |
| Montréal. | Strachan, W. C. | —W. McAnulty | 75 |
| Montréal. | Tapley, W. H. | —Ville d'Outremont | 54 |

### Exécutions

| | Défendeus. | Demandeur. | Montant |
|---|---|---|---|
| Montraél. | Archambault, P. | —L. De Montigny et al. | $ 125 |
| Montréal. | Brit. Am. Film Mfg Co., Ltr. | —A. Orr & Co. | 224 |
| Montréal. | Bronsdons, Ltd. | —M. Donnelly | 687 |
| Montréal. | Cartier, M. | —J. Berlind | 59 |
| Montréal. | Chapman, J. C. | —H. Blanchford | 730 |
| Montréal. | Clermont, G. | —F. Vanasse | 64 |
| Montréal. | Cohen, S. | —De R. Blanchard | 69 |
| Montréal. | Corbeil, G. | —Ford Motor Co. | 154 |
| Montréal. | Dagenais, A. | —J. G. Couture | 280 |
| Montréal. | Dagenais, J. B. | —H. Paquin | 52 |
| Montréal. | Dauost, H. | —H. Sabourin | 110 |
| Montréal, | Decelles, J. E. A. | — Quebec Bank | 192 |
| Montréal. | Gauthier, C. | —W. Daoust | 140 |
| Montréal. | Gauthier, J. | —J. E. Chicoine | 123 |
| Montréal. | Gratton, J. B. | —Matthews Laing, Ltd. | 272 |
| Montréal. | Guillotte, Pierre. | —G. E. Goodfellow | 161 |
| Montréal. | Hamel, E. | —De L. Boulais | 103 |
| Montréal. | Hamilton Brass Mfg Co. | —J. Robinsin Co. | 223 |
| Montréal. | Kuybull, Antonio. | —N. Stefankow | 93 |
| Montréal. | Lecavalier, E. | —Toledo Computing Scale. | 177 |
| Montréal. | Leduc, N. | —J. L. Perron & Cie | 139 |
| Montréal. | Migneron, J. H. | —De A. Walker et vir. | 69 |
| Montréal. | Pepin, W. | —L. Dupuis | 131 |
| Montréal. | Pepin, A. | —Cie Pauzé | 424 |
| Montréal. | Perrault, Rosario. | —L. Moquin | 144 |
| Montréal. | Plante, Armand. | —M. Kolber | 71 |
| Montréal. | Plouffe, D. | —H. Langevin | 269 |
| Montréal. | Prudhomme, J. E. | —Gunn, Langlois & Co. | 162 |
| Montréal. | Quienty, H. | —J. E. W. Duncan, Ltd. | 336 |
| Montréal. | Rivet, E. | —A. Deeb | 402 |
| Montréal. | Roy, S. | —D. Martin | 239 |
| Montréal. | Sales Co. of Con., Ltd. | —J. Carson | 346 |
| Montréal. | Sambor, A. F. de. | —W. G. Coté | 156 |
| Montréal. | Sherman, H. | —Kastels, Ltd | 97 |
| Montréal. | Sleep, G. | —MsLaurin Bros., Ltd | 351 |
| Montréal. | Sperkados, J. | — G. Paré | 122 |
| Montréal. | Thibault, A. | —Hochelaga Bank | 62 |
| Montréal. | Valavarnus So | ates et al. —D. F. Sheeky | 136 |

### Changements Commerciaux

Lachine.—Lachine Co-operative Society, liquidation volontaire.

Montréal.—Archambault, Urgèle, offre un compromis ; chaussures.

Montréal.—Benoit Frères, dissolution.

Montréal.—Brosseau et Collerette, actif à vendre le 22 courant. Epicerie

Montréal.—Consolidated Boarding and Supply Co., Montreal. Dissolution.

Québec.—Rinfret, Arthur. Cession judiciaire. Larue et Trudel, de Québec, nommés gardiens provisoires. Epiceries et liqueurs.

Verdun.—Matte, E. P. : demande de cession. Plombier.

Warwick.—Hamel, Rémi ; annonce son actif à vendre le 20 courant. Entrepreneur.

### Nouveaux Etablissements

Granby: Taylor & Lockwood, provisions. Montréal: American Light, Heat & Power Co. of Canada ; Authier, Cabana & Cie, entrepreneur ; Baikie & Blackmore, agents d'immeubles ; Buckeye Laundry Co. ; Canadian China Clay Co., Lad; Co-operative Grocery Co., Gince & Frère, propr., épiceries et liqueurs ; Ohio Electric Co., agents de manuf.; Victoria Café.

### Jugements.

| | Défendeurs. | Demandeurs. | Montant. |
|---|---|---|---|
| Bury. | Olson, M. H. | — Moody & Sons | $ 55 |
| Lachine. | Nadon, Noé | — J. P. Thériault | 50 |
| Montréal. | Barton, Wilfrid | — H. Dagenais | 145 |
| Montréal. | Beaudin, J. A. R. | — S. F. Boroser & Co. | 56 |
| Montréal. | Bisaillon, P. R. | — A. S. McNichols | 51 |
| Montréal. | Bossman, M. | — N. Charness | 99 |
| Montréal. | Bousquet, Isidore | — A. H. Dalrymple | 88 |
| Montréal. | Bureau, Léon | — A. Larin | 65 |
| Montréal. | Charlebois, L. H. | — L. A. Handfield | 135 |
| Montréal. | Congreve, P. | — J. Richardson | 75 |
| Montréal. | Ethier, J. H. | — W. Rochon | 63 |
| Montréal. | Germain, V. | — J. A. Ouellette | 60 |
| Montréal. | Illion, D., et al. | — G. Delisle & Fils | 78 |
| Montréal. | Imperial Costume Co. | — Klotz Co. | 184 |
| Montréal. | Kotsonas, Geo. | — F. Nicolas & Co. | 90 |
| Montréal. | Labelle, G. M., et al. | — W. H. Bell | 361 |
| Montréal. | Languedoc, Jos. | — L. M. Barry | 99 |
| Montréal. | Leach, Wm. | — Geo. Bowen | 133 |
| Montréal. | Leibovitch, Harry | — Larivière, Inc. | 82 |
| Montréal. | Libersan, Elphège | — R. E. Launbaun | 63 |
| Montréal. | Libersan, Elphège | — L. Ouellette | 62 |
| Montréal. | Mailloux, Adélard | — Déonie Ouellette | 87 |
| Montréal. | McFetrich, Geo. | — L. N. Dupuis | 50 |
| Montréal. | Métayer, Adélard | — P. L. Lizotte | 56 |
| Montréal. | Murdock, D. | —Can. Fairbanks Morse Co | 62 |
| Montréal. | Prud'homme, Jos. | — J. G. Couture | 62 |
| Montréal. | Rageotte, F. | — Ideal Savings Loan Co. | 97 |
| Montréal. | Raymond, Dolar | — J. C. H. Dussault | 203 |
| Montréal. | Reynolds, A. S. | — A. C. Larivière | 66 |
| Montréal. | Roy, Alph. | — A. Leblanc | 88 |
| Montréal. | Sheehan, E. | — J. A. Chevrier | 64 |
| Montréal. | Socolick, F. | — M. Lavitt et al. | 88 |
| Montréal. | St-Denis, J. O., et al. | — J. G. Duhamel, ès-qual. | 358 |
| Montréal. | Vermette, J. O. | — H. Champagne | 100 |
| Présentation | Ste-Vierge. | Hodgson, John — A. Bélanger | 69 |
| Verdun. | Patt, F. | — L. Gauthier | 50 |

### Changements commerciaux.

Lachine. — Vogel Company of Canada, Ltd., changement de raison sociale. Devient H. G. Voffel Co. (Canada), Ltd.

Mégantic. — Megantic Manufacturing Co., Ltd. Actif à vendre le 20 septembre.

Montréal. — Beauchamp, A. E., demande de cession. Mercerie pour hommes.

Montréal. — Café des Nouveautés. Cession et assemblée des créanciers le 25 courant.

Montréal. — Canada Clothing Mfg. Co., dissolution. M. Bavitch, H. [illegible]n-tone et S. Cohen continuent sous la même raison sociale.

Montréal. — Discovitch, Jacob, demande de cession. Epicierie.

Montréal. — Freedman, Albert. J. C. Duhamel, curateur. Agent d'immeubles.

Montréal. — Fox, F. C., cession. Opticien.

Montréal. — Imperial Hair Mfg. Co. Actif à vendre le 27 courant.

Montréal. — Lamoureux, Alex., cession. Assemblée des créanciers le 25 courant. Café.

Montréal. — Maurice, A. A., demande de cession. Constructeur.

Montréal. — Northern Transport Company, cession. Assemblée des créanciers le 19 courant. Charretiers.

Montréal. — Pellerin et Frère, dissolution. Articles en cheveux.

Montréal. — Séguin, G. A. N. St-Amour, curateur. Tabac.

Montréal. — Sussman, Martin, demande de cession.

Montréal. — Tremblay, F., & Co., dommages par suite d'incendie, assuré. Bois de construction, etc.

Québec. — Emond, René, cession volontaire à Larue et Trudel, Québec. Restaurant.

Sherbrooke. — Young, Bédard et Eggleton, dissolution. J. A. Young et A. E. F. Eggleton continuent sous la raison sociale de Young and Eggleton, agents. Coffres-forts.

Sutton. — Palmer, S. B. Vente à Smith, Flaunery et Jeune. Harnais, etc.

Verdun. — Matte, E. P., cession. Assemblée de créanciers le 22 courant. Plombier.

Windsor Mills. — Mlle P. Champigny fait cession à Bélanger et Bégin. Modes.

### Nouveaux établissements.

Lachine. — High Class Clothing Mfg. Co., habillements.

Montréal. — Amiot & Lafond, électriciens; Consolidated Boarding & Supply Co.; Lacroix & Crevier, charretiers; W. Lamarre & Co., bois de charpente, charbon et grains; H. S. Stern & Co., marchands commissionnaires; Trans-Provincial Securities Corporation, Ltd.

Verdun. — Economical Store, chaussures.

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12,432. Papier d'emballage.—Une maison du Cap qui s'occupe d'imprimerie, de librairie, de fabrication de papier d'emballage, demande à entrer en correspondance avec des maisons canadiennes et à avoir des échantillons de papier d'emballage.

12,433. Sacs en papier. — Une maison du Sud-Africain demande des échantillons.

12,434. Corde. — Une maison de la Province du Cap voudrait avoir des relations avec des manufacturiers de corde canadiens.

12,435. Papier. — Une maison du Cap, ayant des succursales dans tout le Sud-Africain, aimerait à recevoir des échantillons et des cotes de manufacturiers canadiens de papiers et de carton.

12,436. Pommes. — Un marchand de fruits de Bulawayo, cherche à entrer en correspondance au sujet des pommes; prêt à acheter des "King", "Ben Davis" et "Blenheim".

12,437. Fromage. — Une maison de Rhodes, faisant des affaires sur les provisions, demande à entrer en correspondance au sujet du fromage canadien.

12,438. Pommes évaporées.—Une maison d'Allemagne voudrait entrer en relations avec des exportateurs, de premier ordre, de pommes évaporées.

12,439. Agent. — Une maison, de premier ordre, de courtiers en métaux et minerais, de Hambourg, cherchant à nommer un agent résidant au Canada, serait heureuse de recevoir des offres de personnes possédant une connaissance complète des affaires de ce genre.

12,440. Ferronnerie. — Les manufacturiers canadiens de quincaillerie, ferronnerie, sont priés d'entrer en relations avec un courtier de La Havane.

12,441. Articles en porcelaine. — Une maison de courtiers de La Havane cherche à connaître des exportateurs canadiens de porcelaine.

12,442. Meubles. — Un courtier de La Havane voudrait entrer en relations avec des exportateurs de meubles du Canada.

12,443. Marchandises de fantaisie. — Un courtier de La Havane voudrait être présenté à des exportateurs canadiens d'articles de fantaisie.

12,444. Fourrage. — Des exportateurs canadiens de fourrage sont invités à correspondre avec des marchands commissionnaires de La Havane.

12,445. Epices de fantaisie.—Une grande maison d'importation d'épices de fantaisie voudrait entrer en relations avec des exportateurs de premier ordre de marchandises en boites et en conserves. Références de banques offertes.

12,446. Pommes de terre. — Un courtier de La Havane demande à entrer en rapports avec des exportateurs canadiens de pommes de terre.

12,447. Avoinc. — Une grande firme de La Havane est prête à recevoir des cotes sur l'avoine.

12,448. Foin. — Une maison de marchands commissionnaires de La Havane aimerait à représcnter des exportateurs de foin canadiens.

12,449. Haricots. — Une grande maison de La Havane voudrait recevoir des cotes sur les haricots.

12,450. Epices. — Une maison de premier ordre de La Havane voudrait entrer en rapports avec des exportateurs d'épices canadiennes.

12,451. Pommes de terre. — Une grande maison de La Havane aimerait à entrer en correspondance avec des exportateurs canadiens de pommes de terre.

12,452. Avoine. — Des exportateurs canadiens d'avoine désirant étendre leurs relations commerciales jusque dans Cuba sont invités à correspondre avec une maison de La Havane.

12,453. Bobines de fil. — Une maison de Londres aimerait à connaître les noms des manufacturiers de bobines de fil prêts à signer des contrats pour expéditions mensuelles dans l'Amérique du Sud.

**Le commerçant qui fait de la réclame dans une revue commerciale opère un bon placement d'argent. La somme qu'il y engage ne peut manquer de lui rentrer, centuplée.**

# THÉS! THÉS!

## DU JAPON

En boites de **30** et **40** lbs. En demi-caisses de **80** et **90** lbs.

Nous recommandons spécialement les marques

**"Victoria" et "Princesse Louise"**

## Des Indes De Ceylan De Congou

## Thés Noirs

En demi-caisses de **50** lbs. En caisses de **90** lbs.

## Thés Verts de Ceylan

Marques **"Duchesse et Lady"** en demi-caisses.

## DE Chine

**Imperial** **Pea Leaf** **Pin Head**

En boîtes de **30** et **45** lbs.

## Young Hyson

En boîtes et demi-caisses.

**Sassures (Siftings) de Thés Japonais.**

**Sassures (Siftings) de Thés Verts de Ceylan**

En boîtes de **70** et **80** lbs.

**Toujours en stock "LIPTON" "TAMILKANDE" "SALADA" Thés en paquets.**

## Eaux du Bassin de Vichy

**LA NEPTUNE** en caisses de **50** Quarts **$6.00** c/s

**LIMONADE DU BASSIN DE VICHY,** "La Savoureuse".

Bouchons Liège, Bouteilles Champenoises, **50** Quarts **$8.00** c/s. **50** Pts. **$5.00** c/s.

Ecrivez, Téléphonez, Télégraphiez

## LAPORTE, MARTIN Limitée

568 RUE ST-PAUL, MONTREAL. TEL. MAIN 3766

**Une farine acclamée par les meilleurs boulangers et ménagères.**

**La farine qui, dans tout le Canada, récolte le plus grand nombre de ventes profitables.**

**La farine qui, depuis 1888, a augmenté progressivement la capacité de ses moulins de 1600 à 23000 sacs par jour.**

**Même malgré soi, il faudrait croire que cette marque de FIVE ROSES possède une facilité de vente vraiment supérieure.**

**Cette farine est encore meilleure que la HARVEST QUEEN dont vous connaissez déjà la valeur.**

**Pourquoi tant ramer contre le courant?**

LAKE OF THE WOODS MILLING Co., LIMITED

"LAC DES BOIS"

MONTREAL.

# FARINE FIVE ROSES

Non Blanchie, - - Non Mélangée.

# PRIX COURANT

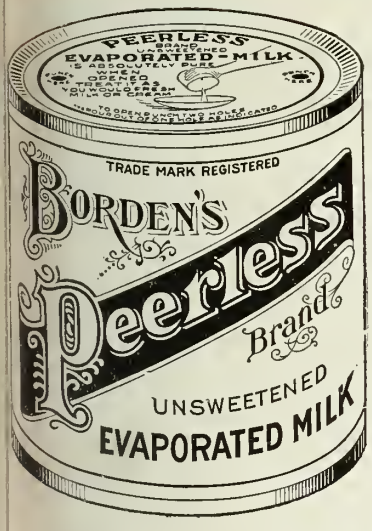
ORGANE DU COMMERCE CANADIEN

CONDUIT AU SUCCES

COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

ondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 29 AOUT, 1913 Vol. XLVI—No. 35





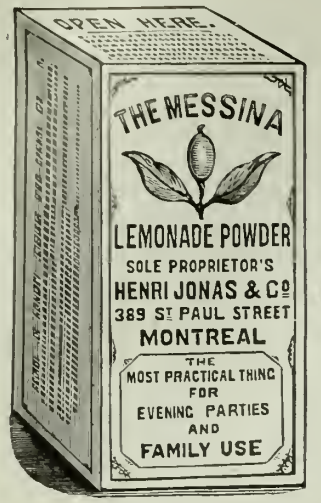

# LES PRODUITS DE BORDEN

**Les Produits de Borden** sont annoncés, connus et appréciés d'une extrémité à l'autre du continent — ce sont les meilleurs que l'expérience et la perfection d'un système puissent produire. Ils se vendent facilement parce qu'ils sont connus.

## Borden Milk Co., Limited, Montréal

**"Leaders of quality"**

**Bureau de Succursale No. 2. Edifice Arcade, - - Vancouver.**




# La Poudre
# " MESSINA "
# pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistrée au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

# "VOUS POUVEZ GAGNER PLUS D'ARGENT"

Vous pouvez gagner plus d'argent en vendant des pois de **qualité supérieure,** plutôt que ceux de **qualité secondaire.**

Il va sans dire que vous aimeriez mieux gagner de 10c à 20c par douzaine de boîtes, de plus, sur vos Pois en conserves. Cela, **vous le pouvez faire très facilement** avec un peu d'étude de votre part et de celle de vos commis.

**Remarquez surtout** que la faible différence de prix que vous payez pour obtenir des pois de qualité supérieure, est loin de représenter la différence de valeur. Par exemple, aux Etats-Unis, la différence de valeur entre les 'Standard' et "Early June" est de 15c à 20c par douzaine de boîtes, et celle qui existe entre les "Early June" et les "Sweet Wrinkle" est de 35c par douzaine de boîtes, **tandis qn'il n'y a qu'une différence de 2½c par douzaine au Canada, pour nos diverses marques.**

Notre unique but en faisant cette différence nominale de prix, est **d'encourager la consommation des Pois de qualité Supérieure.**

Nous attirons de nouveau votre attention sur le fait que vous **n'aurez qu'à payer 2½c de plus par douzaine de boîtes** pour obtenir **des Pois "Early June" de la "Dominion Canners" que pour avoir de ses "Standards" et 2½ de plus par douzaine de boîtes pour avoir ses "Sweet Wrinkles" au lieu de ses "Early Junes". Supposez que vous demandiez seulement 1c de plus pour chaque boîte d'"Early Junes" votre profit sera de 9½c par douzaine de boîtes,** en plus de **ce que vous gagneriez en vendant des 'Standards.'** Si vous vendez les "Sweet Wrinkles" à 2c de plus par boîte que les "Standards" vous **faites un bénéfice supérieur d'environ 19c par douzaine** à celui qui vous feriez en vendant les "Standards," et vous avez la satisfaction de savoir que votre cliente reçoit en échange de son argent une excellente valeur.

Nous serons très heureux de vous soumettre des échantillons d'étiquettes et d'empaquetage, si vous voulez bien nous écrire.

**Remarquez** que les Pois Aylmer "Faultless" et Quaker "Little Gems" coûtent le même prix que les "Sweet Wrinkle". **Donnez-nous une commande d'échantillon immédiatement.**

## DOMINION CANNERS, LIMITED

**HAMILTON** **CANADA**

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère poirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont n'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.34 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.21 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand

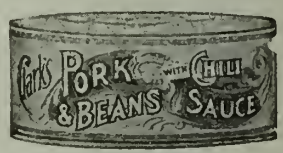
Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK Montréal

| Conserves | La doz. |
|---|---|
| Viandes assorties 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef 2s | 3.75 |
| Lunch Ham 1s | 2.25 |
| Lunch Ham 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef 1s | $2.25 |
| Ready Lunch Beef 2s | 3.75 |
| Geneva Sausage 1s | 2.50 |
| Geneva Sausage 2s | 4.25 |
| English Brown 1s | 2.10 |
| English Brown 2s | 3.50 |
| Boneless Pigs Feet 1s | 2.10 |
| Boneless Pigs Feet 2s | 3.50 |
| Sliced Smoked Beef ½s | 1.50 |
| Sliced Smoked Beef 1s | 2.50 |
| Roast Beef 1s | 2.25 |
| Roast Beef 2s | 3.75 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis ½s | 1.60 |
| Ditto 1s | 2.75 |
| Boeuf Bouilli 1s | 2.25 |
| Boeuf Bouilli 2s | 3.75 |
| Boeuf Bouilli 6s | 13.00 |




| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boîtes plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boîtes hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boites plates | 3s | 1.15 |


LA MACHINE A 10 TOUCHES

Dalton

EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

Additions,
Soustractions,
Divisions
et Multiplications.

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

CIE. DALTON

12 Edifice Coristine MONTREAL

*Telephone : MAIN 1346*

C'est à l'avantage de toute personne se servant de sacs en papier d'étudier avec soin la question de ces sacs. En faisant une comparaison scrupuleuse des principales caractéristiques de sacs en papier de différentes fabrications, vous vous convaincrez que les

LES SACS ANTISEPTIQUES CONTINENTAL POUR EPICERIE

(avec fonds carrés renforcés s'ouvrant automatiquement) sont sans égaux. Envoyez une commande d'essai au plus proche Agent de vente.

Satisfaction garantie par les manufacturiers.

THE CONTINENTAL BAG AND PAPER COMPANY, LIMITED.

OTTAWA - - - ONTARIO

DISTRIBUTEURS :

**ONTARIO**—The Continental Bag & Paper Ltd, Ottawa et Toronto. Walter Woods & Co., Hamilton.
**MANITOBA, ALBERTA SASKATCHEWAN** — Walter Woods & Co., Winnipeg.
**NOUVELLE ECOSSE, ILE DU PRINCE EDWARD, ILE DU CAP BRETON**—Thomas Flanagan, Upper Water St. Halifax.
**NOUVEAU-BRUNSWICK**—J. Hunter White, Agent, Marché du Nord, St-Jean.
**COLOMBIE ANGLAISE**—Smith, Davidson et Wright Ltd. Vancouver.
**PROVINCE DE QUEBEC**—The Continental Bag & Paper Co , Ltd. 584 rue St-Paul, Montréal.

# NOUS DEMONTRERONS

## les qualités d'imperméabilité du

# Cirage "NUGGET"

—A—

**L'Exposition de l'Est à SHERBROOKE**

du 30 AOUT au 6 SEPTEMBRE,

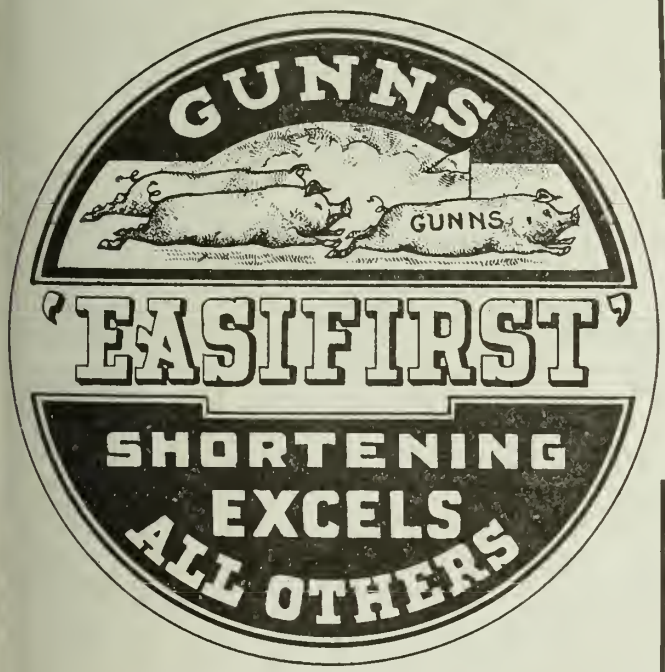
**L'Exposition Provinciale de QUEBEC**

du 23 AOUT au 2 SEPTEMBRE.

**Si vous vous rendez à ces expositions, nous serons heureux de vous y rencontrer.**

## *The* "Nugget" Polish Co., Limited

9, 11 et 13, Davenport Road, - - - Toronto, Ont.




CHEZ TOUS LES EPICIERS.

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

Agents pour Montréal et la province de Québec.

## Les fruits en conserves de "GRIFFIN et SKELLEY"

Abricots en Conserves, Pêches en Conserves, Raisins en Conserves, Poires, Cerises Blanches, Cerises Noires, Mûres, Prunes Damson, Prunes Egg, Prunes Golden Drop, Reines-Claudes, Framboises, Fraises et Ananas, fruits reconnus excellents en conserves. Au nom de "GRIFFIN et SKELLEY" vous reconnaîtrez ces produits pour des conserves de fruits bons à acheter en toute sécurité et de vente très facile.

## Les Pelures de Taylor { *confites ou desséchées.*

représentent le summum de la qualité. L'huile essentielle des pelures de fruits importés est complètement retenue, ce qui assure la plus grande saveur et tendreté. Que vous ayez besoin de Pelures de Limon, de Citron ou d'Orange, vous êtes certain d'acheter le meilleur et de vendre le meilleur si ce sont des Pelures de "TAYLOR". N'acceptez pas de substitut.

## COCO FRUITINE

**Nutritive Savoureuse** — **Beurre Végétal.**

Au seul point de vue de l'économie, toute femme aura intérêt à examiner les mérites de Coco Fruitine pour sa cuisine et sa patisserie.

Son incomparable pureté, sa saveur riche mais délicate, son évidente supériorité sur le beurre, l'huile ou le saindoux, la recommandent immédiatement à la ménagère qui veut économiser.

Fabriquée à Marseille avec un soin scrupuleux. Mis en boîtes de 1 lbs. 2 lbs, 11 lbs. et 25 lbs.

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

**MONTREAL** Agents **TORONTO**

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boites hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 8.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |
| **Potted Meats** | | **La lb.** |
| Ham, Tongue, Beef and Veal, | ¼ 0.50 | ½s 1.00 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | | ½s 1.20 |
| Pâtés de Foie | | ¼s 0.90 |
| Pâtés de Foie | | ½s 1.35 |
| **Soupes** | | **La doz.** |
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| **Mince Meat** | | **La doz.** |
| (Tins fermées hermétiquement.) 1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s | | 5.00 |
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

## J. M. DOUGLAS & Co.,
Montréal.

**Bleus à laver**

| | La lb. |
|---|---|
| "Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, | 15c |
| "Sapphire" | |
| btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb. | |
| "Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. | 10c |

## WM. H. DUNN,
Montréal.

**Edward's Soups**
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boites 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boites de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boites 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boites 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

## BORDEN MILK CO., LIMITED,
Montréal.

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| Lait Condensé (sucré) | Prix au Détaillant |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse). | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) . . | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3.90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

**Lait et Crèmes Condensés.**

| | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |

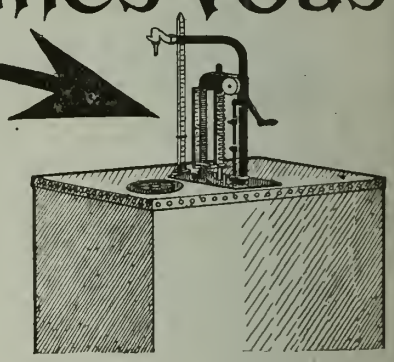
**Lait condensé.**

| | La cse |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |

**Lait évaporé.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque | 4.25 |


# Quel PROFIT faites-vous sur l'huile ?



Il y a une bonne marge de profit à faire sur l'huile. C'est un article de nécessité constante et vous en vendez beaucoup. Quel profit faites-vous ? Vous ne pouvez le savoir à moins d'avoir un **Réservoir à Mesure Automatique Bowser**. Le réservoir vieux genre gaspille l'huile et cela réduit vos profits. Le **Bowser** est muni d'une soupape automatique qui empêche l'écoulement et la perte et **Protège Vos Profits**. Il se paye de lui-même parce qu'il économise en quelques mois. Non seulement il économise l'huile, mais il épargne les autres articles que l'huile affecte. Quand vous avez un **Bowser**, vous n'avez qu'à pendre le bidon du client au robinet et à pomper. Vous n'avez pas les ennuis des mesures huileuses et de l'entonnoir. Lorsque le bidon est plein, le Calculateur **Bowser** vous indique la note à charger, tout comme vos balances calculatrices. Plus d'incertitude ! Renseignez-vous à ce sujet. Demandez notre catalogue et toutes informations. Laissez-nous vous apprendre comment gagner de l'argent avec l'huile.

**S. F. BOWSER & COMPANY, Inc.** 66-68 Avenue Frazer, - TORONTO, Ont.

Etablie en 1885

Bureaux dans toutes les villes et représentants partout.

Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.

Concessionnaires du brevet et fabricants des pompes à main ou à force motrice artificielle enregistrant d'elles-mêmes leur débit des réservoirs de toutes dimensions, des systèmes d'emmagasiner le pétrole et l'huile, des conduites à enregistrer la consommation, des systèmes pour la filtration et circulation du pétrole, des systèmes de nettoyage à sec etc

# L'Habitude Grandit.

# MEADOW CREAM SODAS

**Prenez l'habitude de tenir nos MEADOW CREAM SODAS et observez l'augmentation des affaires et des profits.**

THE

**W. J. CROTHERS CO., Ltd.**

KINGSTON, Ont.

**Son Influence Compte**

Donnez-lui toujours un sel de table qui soit sec et fin, qui coule bien de la salière et sans effort.

## Le SEL de Table WINDSOR

devient un ami sincère de toute personne parce qu'il est sec et fin, qu'il ne se pétrifie pas dans la salière et qu'il donne aux aliments la saveur exacte qu'il doit leur donner—sans laisser aucune trace d'amertume.

**The Canadian Salt Company Limited**

WINDSOR, ONTARIO.

Pur Digne de confiance

**N'hésitez pas**

à emmagasiner et recommander le

SODA A PATE

## "COW BRAND"

Il est remarqué pour sa force, sa pureté, et le fait qu'il est digne de confiance ; c'est un des grands favoris de la cuisiniére.

*Examinez vos stocks.* *Commandez-en à votre fournisseur en gros.*

**CHURCH & DWIGHT**

Manufacturiers LIMITED

MONTREAL

## CELA VOUS RAPPORTERA DE VENDRE SNAP

Chaque marchand finira par se rendre compte qne son véritable intérêt est de vendre **SNAP**—alors pourquoi ne pas entrer en ligne tout de suite? Il y a un bon bénéfice à faire en tenant **SNAP** et les ventes se multiplient rapidement **SNAP** est le meill ur nettoyeur pour les mains qu'il y ait sur le marché, il enlève effectivement toute saleté, toute graisse et crasse ; il laisse la peau unie et douce. Il n'endommage pas les mains les plus délicates.

Tout le monde a besoin de **SNAP**.

**SNAP COMPANY, LIMITED**

MONTREAL, Qué.

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque | 4.50 |
| Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque | 3.90 |
| Marque Peerless "Petite Boîte", 4 doz., chaque | 2.00 |

**CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.**

Montréal.

"Paos" ("Le savon qui nettoie".)

Par douzaine de boîtes 0.80

**Yankee Cleaner.**

| | |
|---|---|
| Boite de 1 gallon | $1.00 |
| Boite de ½ gallon | 0.60 |
| Boite de 1 pinte | 0.32 |
| Boite de 1 chopine | 0.20 |

Dix pour cent d'escompte sur toute commande de douze boîtes assorties.

**THE CANADA STARCH CO., Ltd., Manufacturière de marques Edwardsburg.**

| Empois de buanderie. | La lb. |
|---|---|
| Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) | 0.05¾ |
| Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. | 0.06¼ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 4 lbs. | 0.06¾ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boites en carton de 3 lbs. | 0.06¾ |
| Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) | 0.06¼ |
| Barils No 1 (200 lbs.) | 0.06¼ |
| Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) | 0.07½ |
| Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Empois Silver Gloss en boîtes à coulisse de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.) | 0.07 |
| Benson's Satin (28 lbs.) boîtes en carton de 1 lb., étiquette chromo | 0.07½ |
| Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse | 3.00 |
| Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.) | 1.50 |
| Casco Potato Flour (20 lbs.) | 0.10 |
| **Celluloïd.** | |
| Boite contenant 45 boîtes en carton, par caisse | 3.60 |
| **Empois de cuisine.** | |
| W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) | 0.05½ |
| (Boite de 20 lbs., ¼c en plus.) | |

**ELIE CHARBONNEAU**
**Marché Bonsecours**
**Montréal**

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $2.50 |
| Citrons, la caisse | | 3.00 |
| Tomates | | 1.25 |
| Choux nouveau, la caisse | | 3.00 |
| Patates, par 80 lbs. | | 1.25 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 1.25 |
| Oranges navel | | 5.50 |
| Ananas, la caisse | | 4.50 |
| Concombres, la douzaine | | 0.25 |
| Pommes nouvelles, la boîte | | 1.25 |
| Groseilles, le gallon | | 0.60 |
| Pruneaux panier | | 0.50 |
| Pêches, panier | | 0.80 |
| Poires, la caisse | | 4.00 |

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**

**Toronto. Ont.**

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

| | | La doz. |
|---|---|---|
| 6 doz. de | 5c. . . | $0.50 |
| 4 doz. de | 4 oz. . . | 0.75 |
| 4 doz. de | 6 oz. . . | 1.00 |
| 4 doz. de | 8 oz. . . | 1.30 |
| 4 doz. de | 12 oz. . . | 1.80 |
| 2 doz. de | 12 oz. . . | 1.85 |
| 4 doz. de | 16 oz. . . | 2.25 |
| 2 doz. de | 16 oz. . . | 2.30 |
| 1 doz. de | 2½ lbs. . . | 5.00 |
| ½ doz. de | 5 lbs. . . | 9.60 |
| 2 doz. de | 6 oz. | à |
| 1 doz. de | 12 oz. | la Cse |
| 1 doz. de | 16 oz. | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".

# LE NOM DE "FAIRBANK" GARANTIT LE SAVON

## LE SAVON FAIRY

Etalez le SAVON FAIRY bien en vue, en tous temps, car sa publicité intensive et constante relie VOTRE MAGASIN à NOTRE PUBLICITE,

Le morceau de SAVON FAIRY ovale, flottant, à 5 cents, est supérieur à tous ceux que vous pouvez vendre à cinq fois ce prix ; il plaira davantage à vos clients ; il se vendra plus facilement. Les femmes de partout connaissent le savon ; les épiciers de partout en connaissent la vente.

**"Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?"**

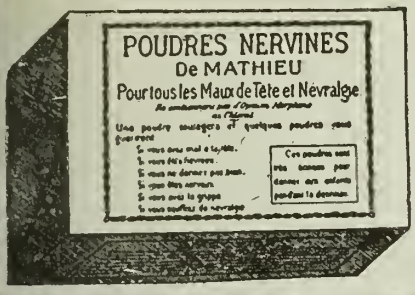
**The N. K. Fairbank Company Limited.**

**MONTREAL.**

L'abstention d'emmagasiner une marchandise supérieure peut entraîner une perte de clientèle pour le marchand.

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont reconnues partout comme spécifique contre les maux de tête, et recommandées avec assurance par tous les marchands comme étant un remède effectif. Ne perdez pas votre clientèle pour avoir laissé votre stock s'épuiser.




Si vous ne connaissez pas les **Poudres Nervines de Mathieu**, essayez-les à nos frais au moyen du coupon ci-joint.

Pour tous les rhumes le **Sirop de Goudron et d'huile de foie de morue de Mathieu**, est reconnu comme un remède sûr et effectif.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, - - P. Q.**

**MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.**
Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

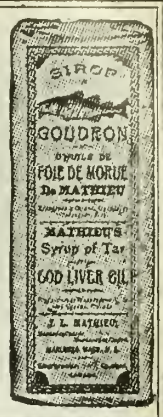
Nom .....

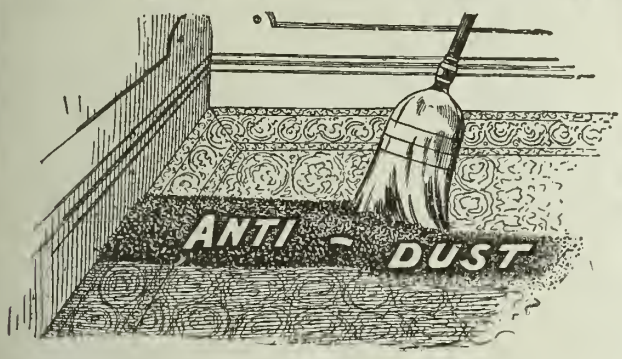
De .....
(Nom de la maison de commerce).

Rue .....

Ville ou village .....

Province .....




## Nous annonçons pour vous.

Les journaux Canadiens-français sont les porte-parole des produits Canadiens-français inventés, manufacturés et vendus par des Canadiens-français dans toute la province.

## ANTI-DUST

La poudre à balayer désinfectante est la propriété de Canadiens-français et est employée par

**CHACUN,**
**PARTOUT.**

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

**Département des nouvelles affaires.**

**The Sapho M'fg Co., Limited.**
**MONTRÉAL**

**Saindoux Composé**

## LAING'S

**Reconnu comme le meilleur sur le marché.**

**Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.**

**Son Prix est raisonnable.**

**MATTHEWS-LAING LIMITED**
**Rue Mill, - - MONTREAL.**

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

## MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

**290 Ave. Papineau**
**MONTREAL**

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

| Soda "Magic" | La cse |
|---|---|
| No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |

| | |
|---|---|
| No 3 caisse | |
| 30 pqts. de 1 lb. et 60 pqts. de ½ lb. | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 5 caisse | |
| 100 pqts de 10 oz. | 2.90 |
| 5 caisses | 2.80 |

Crème de Tartre de "Gillett"

| | La doz |
|---|---|
| ¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | $1.00 |
| ½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | 2.00 |

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. pqts., ¼ lb. / 2 doz. pqts., ½ lb. (assortis.) | $8.00 |
| ½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.25 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.10 |

| | La lb |
|---|---|
| 5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) | 0.33 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.29¾ |
| 360 lb. barils | 0.28 |

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅞ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST

| | |
|---|---|
| Tierces | 0.11¼ |
| Tinettes 60 lb. | 0.11½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 2.35 |
| Chaudières, 20 lbs. | 2.25 |
| Caisses, 3 lbs. | lb. 0.12¼ |
| Caisses, 5 lbs. | lb. 0.12¼ |
| Caisses, 10 lbs. | lb. 0.12¼ |
| Pains moulés d'une livre | 0.12¾ |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boite 350, par boite | 5.75 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boite de 600, la boite | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boites de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boites de ferblanc, 50 s. et boites de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boites de fantaisie | 16.00 |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |


## Vous Pouvez Gagner de l'Argent en Vendant ce Savon.

Car il est moins cher que n'importe quel autre sur le marché et pourtant il ne le cède à aucun, en fait de qualité.

Notre prix pour vous n'est que de 80 cents par douzaine de boites et vous pouvez les vendre au détail à 10 cents chacune. Ceci vous donne 50 pour cent de bénéfice.

# PAOS

**"LE SAVON QUI NETTOIE"**

Enlève la saleté, la graisse, la peinture, l'encre et les taches. Indispensable aux automobilistes, agriculteurs, ingénieurs, ménagères, mécaniciens, machinistes, ouvriers d'usines, peintres, médecins, cheminots, marins, etc. Incomparable pour nettoyer les ustensiles de cuisine, le marbre et la porcelaine. Ne rendra pas rudes les mains les plus délicates. Mousse abondamment.
Prix 80 cents la douzaine de boites.

ECRIVEZ-NOUS AUJOURD'HUI A CE SUJET.

**The CANADIAN FAIRBANKS-MORSE Co., Limited**

444 RUE ST-JACQUES MONTREAL.

## PANIERS et MANNES en OSIER

**LES PLUS BAS PRIX COMMERCIAUX ET PROMPTE LIVRAISON GARANTIE.**

Assortiment complet des Célèbres Brosses et Balais de BOECKH. Nous sommes heureux d'exhiber un assortiment très considérable d'Echantillons.

Conseils d'Experts au sujet du Choix des Lignes se Vendant le Mieux.

**Venez, Ecrivez ou Téléphonez pour avoir notre Liste de Prix.**

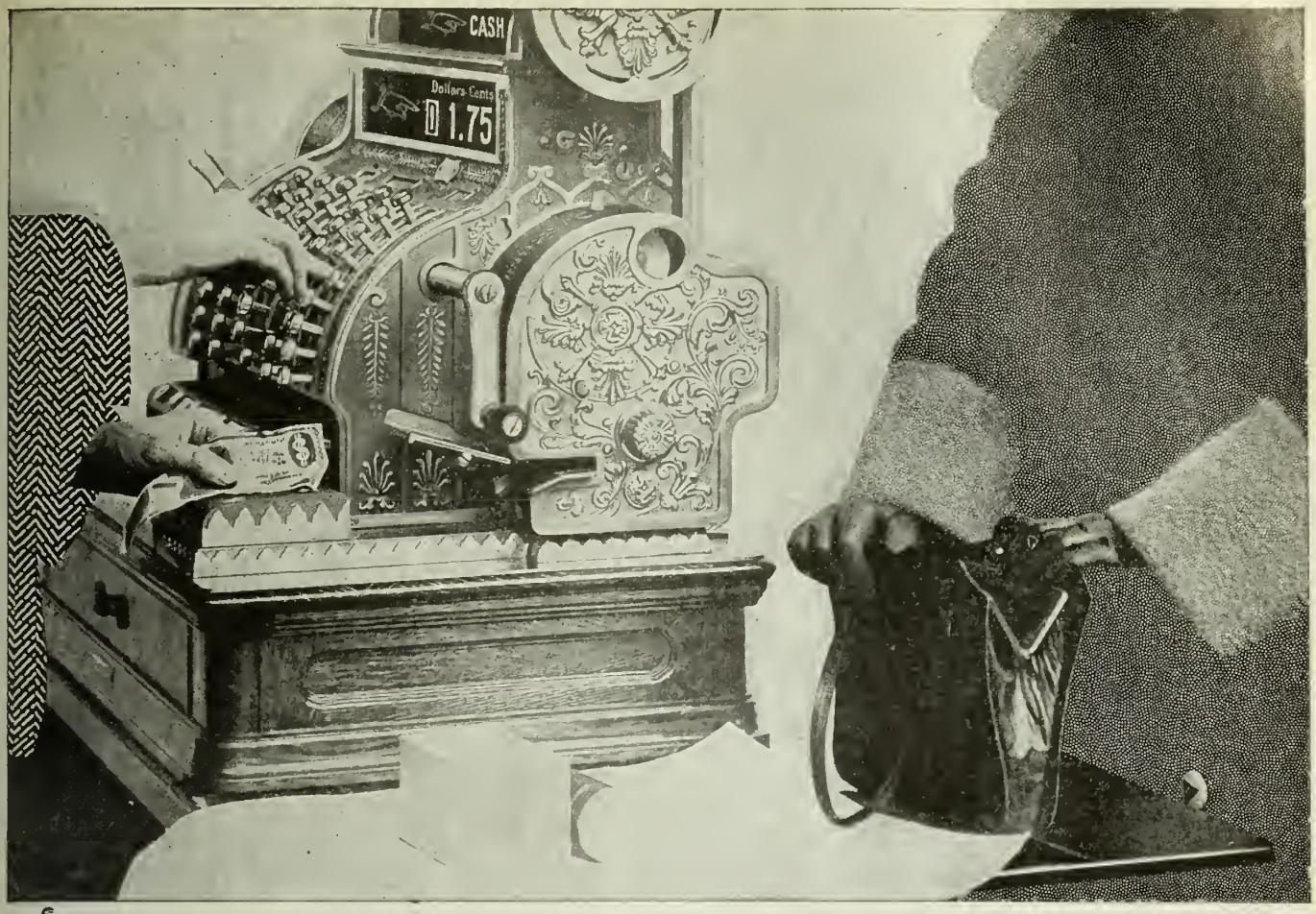
**The Harold E. Smith Sales Co.**

**Agents de Ventes et Distributeurs**

**130 RUE CRAIG EST**

(Deux Portes à l'Ouest de l'Hôtel des Postes)

MONTREAL




# Il y a Une Inscription dans la Caisse Enregistreuse

## Avant que le Client ne reçoive les Marchandises.

Le système "obtenez un reçu" implique forcément une inscription à l'intérieur de la Caisse Enregistreuse, avant que les marchandises ne soient enveloppées. Le reçu est placé dans le paquet et il **faut** que l'inscription soit faite avant que le reçu ne soit donné.

Cette inscription, c'est la propre attestation du Commis qu'il a vendu un certain montant de marchandises et qu'il sera responsable d'une somme d'argent correspondante. C'est votre reçu pour la transaction.

Ceci protège vos affaires, vous montre à tous moments juste à quel point vous en êtes, rend service à vos clients, épargne du temps et augmente les bénéfices.

Ecrivez aujourd'hui pour nous demander des renseignements au sujet de la Caisse Enregistreuse National construite pour les besoins particuliers de votre commerce.

## The National Cash Register Company

**Bureaux à Montréal, 1-3 rue Notre-Dame Ouest.**
**Fabrique Canadienne à Toronto.**

| | |
|---|---|
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia, pqts 1/16 lb. | 0.65 |
| Snap, pqts 1/12 et 1/6 lb. | 0.48 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.50 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boîtes 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| 12 lbs., boîtes 6 lbs. | 0.39 |
| **(Empire Branch)** | |
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts | |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs, 5 s. et 10 s. | 0.39 |
| Currency, 10 s. | 0.39 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boîtes 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Rosebud, 3 x 3, 7 s. ½ cads, 8 lbs | 0.50 |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boîtes 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s. | 0.78 |

## HENRI JONAS & CIE,
### Montréal.

| | |
|---|---|
| **Pâtes Alimentaires.** | **La lb.** |
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de $1.00 à | 3.00 |
| Extraits au gallon de $6.00 à | 24.00 |
| Mêmes prix pour extraits de tous fruits. | |

| | |
|---|---|
| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse | 21.00 |
| Jarres ½ gal. Mustard, 1 d. à la cse | 36.00 |
| Jarres ½ gal. Mustard, ½ d. à la cse | 54.00 |
| **Vernis à chaussures.** | **La doz.** |
| **1 doz. à la caisse.** | |
| Marques Froment. | 0.75 |
| Marque Jonas. | 0.75 |
| Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. | 2.00 |

## LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.

| | | |
|---|---|---|
| | | **La doz.** |
| Catsup King. | | $1.00 |
| Catsup King, bdl. 9 douz. | | 0.95 |
| Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz. | | 1.50 |
| Confiture, cse 2 doz., 12 onces. | | 1.00 |
| Confiture, pinte. | | 2.50 |
| Caustique, 100 lbs. | chaque. | 2.75 |
| Caustique, 50 lbs. | chaque. | 1.50 |
| Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse. | | 1.40 |
| Confiture, chaudière No 7 | ch. | 0.42½ |
| Confiture, seau No 7 | chaque. | 0.45 |
| Confiture, chaudière No 5, | ch. | 0.30 |
| Confiture "King" chaudière No 7, chaque. | | 0.45 |

## MATTHEWS-LAING, LIMITED,
### Montréal, Canada.

| | |
|---|---|
| **Lard en Baril Marque "Anchor"** | |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. | 15.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. | |
| Pickled Rolls, brl. | 30.00 |
| Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | 29.00 |
| Heavy, clear fat backs 60/70 | 27.00 |
| **Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".** | |
| Tierces, 375 lbs. | lb. 0.11½ |

St. Lawrence Sugar

LA PROMPTE LIVRAISON

en cette saison est de première importance.
Chaque commande est livrée par nous le jour de sa réception.

# QUAND UN ARTICLE PORTE CETTE MARQUE,

TRADE MARK

# Vous pouvez avoir Confiance en sa Qualité

---

## United Shoe Machinery Company of Canada

**Montréal, Qué.**

| | |
|---|---|
| Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin) | 0.11⅝ |
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) | 0.11¾ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net, $2.40 | 0.12 |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs., $2.30 | 0.11½ |
| Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.12¼ |
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.12½ |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | 0.12½ |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | 0.13¼ |
| **Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).** | |
| Tierces, 75 lbs. | 0.14½ |
| Boîtes, 50 lbs., net (doublure parchemin) | 0.14¾ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | 0.14⅞ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $3.00 | 0.15 |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut $2.90 | 0.14½ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15¼ |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15½ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | 0.15½ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | 0.15¾ |
| **Viandes fumées.** | |
| Jambons: Première qualité. | |
| Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.18½ |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.19 |
| Moyens, 15 à 19 l bs. | 0.21 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.21 |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.22 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.23 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20½ |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.19 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.24 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.20 |
| Jambons de Laing, choisis, Pique-que-Nique", 10 à 14 lbs. | 0.17 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs. | 0.17 |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |
| **Saucisses fumées.** | |
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et langue) doz. | 1.10 |
| **Saucisses fraîches.** | |
| Saucisses de porc (tripes de porc) | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | 0.08½ |
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

**AGENCES**

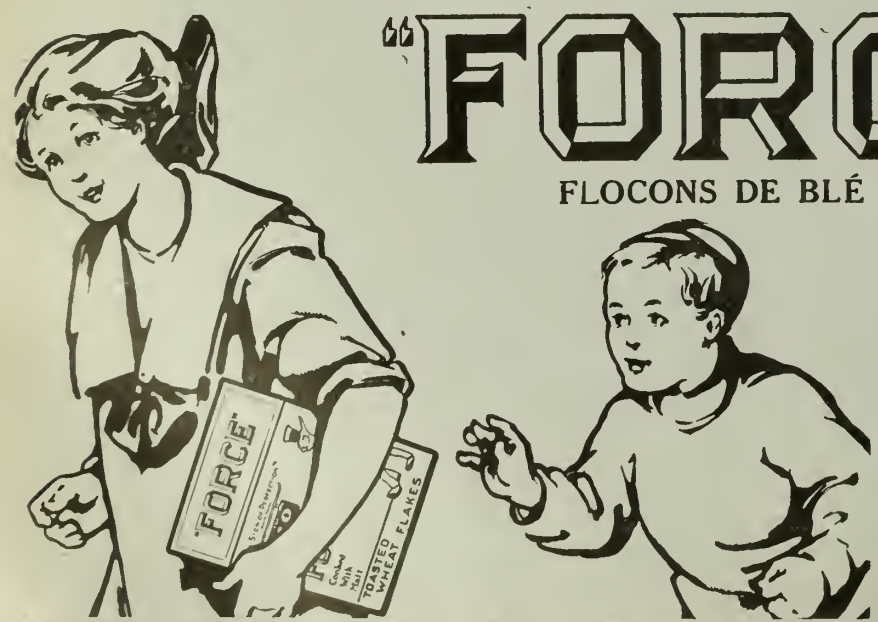
**LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,**
**Montréal.**

**Légumes.**

| | |
|---|---|
| **Petits Pois Importés "Soleil"** | |
| Extra fins, 50 boites | 14.50 |
| Extra fins, 100½ boites | 15.00 |
| Très fin, 100½ boites | 13.50 |
| Fins, 100½ boites | 11.50 |
| Mi-fins, 100½ boites | 11.00 |
| Moyens, No 2, 100½ boites | 9.50 |
| Moyens, No 3, 100½ boites | 9.00 |
| **Petits Pois "Frs. Petit & Cie."** | |
| Fins, 100½ boites | 10.00 |
| Moyens, 100½ boites | 7.50 |
| **Légumes "Soleil".** | |
| Haricots:— | |
| Verts, extra fins, 100½ boites | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boites | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boites | 8.00 |
| Côtes de Céleri. 50 boites | 7.50 |
| **Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)** | |
| Oseilles, 100½ boites | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b. | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boites | 9.00 |
| Julienne, 100½ boites | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boites | 9.50 |
| **Asperges.** | **C/S** |
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boites | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boites | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boites | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boites | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boites | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boites | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boites | 22.50 |
| **Flageolets.** | |
| Moyens, 100½ boites | 11.00 |


# Le meilleur aliment pour les jeunes gens, les adultes, le meilleur pour vos ventes, aussi !

**Il y a un véritable plaisir à recommander cet exquis produit alimentaire, donnant appétit et facilement digéré. Non-seulement votre client apprécie votre jugement, mais il ne manque jamais de revenir pour en avoir davantage.**




"FORCE"

FLOCONS DE BLÉ RÔTIS

Le meilleur froment Canadien, cuit pendant des heures avec de très bon malt d'orge, roulé en jolis flocons, cuit au four et rendu croustillant Empaqueté sans jamais être touché par les mains de l'homme. Riche en tous éléments reconstituants et absolument exempt de tout produit d'une qualité pouvant troubler la digestion.

**Fabriqué par**

**The H - O Company**

**Hamilton, Ont.**

# La maison construite sur un roc.

Littéralement parlant la maison ou le foyer des Produits E.D.S. à base de fruit est construite sur un rocher—le rocher de la PURETÉ. Depuis la cueillette du fruit jusqu'à l'emballage et l'étiquetage définitifs la PURETÉ est le dicton. La pureté absolue et l'absence de toute adultération sont prouvées par le rapport de l'analyse du Gouvernement.

**Voyez le Bulletin No 244**

## Les prix pour les Fruits Purs E.D.S. sont une révélation.

Possédant 900 acres de vergers et de jardins, dans les meilleures conditions de culture scientifique, jardins qui produisent des fruits de première qualité, ainsi que des centaines d'autres qui sont sous le controle de E.D.S, nous avons créé le plus grand commerce de confiture au Canada, ce qui signifie que votre consommation de sucre est énorme et que nous pouvons acheter ce sucre au plus bas prix possible. Ceci, ajouté au fait que nous n'avons que peu de frais de halage et que nous n'avons pas de pertes provenant de corruption des fruits, (nos manufactures étant situées juste au centre des vergers) nous permet de coter des prix considérablement plus bas que ceux des autres marques, pour ne rien dire de la supériorité de nos marchandises

Ne donnez pas votre commande pour votre approvisionnement d'hiver avant que notre voyageur se soit présenté chez vous ou que vous ayez vu notre liste de prix.

Cela vous rapportera d'entrer en relations avec nous maintenant. **Si vous visitez l'Exposition Nationale Canadienne de Toronto, ne manquez pas de voir notre étalage dans l'Edifice des Manufacturiers.**

**Fabriquées seulement par**

## E. D. SMITH & SON
**LIMITED**

**WINONA ONTARIO**

**AGENTS :— NEWTON A. HILL, Toronto ; W H. DUNN, Montréal ; MASON & HICKEY, Winnipeg ; R. B. COLWELL, Halifax, N.E. ; J. GIBBS, Hamilton.**

PURETÉ PURETÉ PURETÉ

# Dans tout ménage on a besoin de ARROWROOT!

De jour en jour des centaines de gens apprennent les propriétés alimentaires étonnantes de l'Arrowroot St-Vincent.

## A l'Exposition Nationale Canadienne, de Toronto,

Cet aliment populaire est présenté aux foules : on distribue des brochures explicatives contenant des recettes, etc. Ne manquez pas de mettre cet exhibit sur la liste de ceux que vous devez voir.

# ST = VINCENT ARROWROOT

peut être employé de tant de manières exquises qu'on s'explique facilement sa popularité. La science médicale comble d'éloges l'Arrowroot St-Vincent comme mets pour les enfants et les invalides, car il est très fortifiant et facilement digéré. Vous n'avez qu'à faire savoir à votre clientèle, M. l'Epicier, que vous tenez l'Arrowroot St-Vincent et vous pouvez être sûr d'un débit constant. Il y a aussi beaucoup d'argent à gagner.

**Ecrivez au Secrétaire pour renseignements et échantillons.**

## St. Vincent Arrowroot Growers' and Exporters' Association

**KINGSTOWN, - ST. VINCENT, A. A.**

**AGENTS : Wallace Anderson,**
**49 rue Wellington Toronto.**
**L. H. Millen, Hamilton, Can.**

LES

# BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente des biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits. Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

**AND CANDY CO., LIMITED**

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.

## La Farine Préparée de Brodie

**Vous Conserve Vos Clients.**

Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines.

**UN BON VENDEUR.**

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

**Brodie & Harvie, Limited.**

**14 et 16 Rue Bleury,**

Tél. Main 436. **MONTREAL.**

Les clients apprécient un paquet bien enveloppé. C'est aussi vrai pour le citadin qui rapporte les marchandises chez lui, que pour le fermier qui les met au fond de sa charrette.

| Sardines. | C/S |
|---|---|
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |
| **Savons de Castille.** | **Lb.** |
| **Le Soleil 72% d'huile d'Olive.** | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.00 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s | 4.50 |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.10½ |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08½ |
| **La Lune 65% d'huile d'Olive.** | **Lb.** |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| c/s 12 barres, 3 lbs. | 0.08½ |
| **Huile d'Olive "Minerva"** | **C/S** |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | **Gall.** |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |

**LAIT CONDENSE ET EVAPORE.**

**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |

**JOHN P. MOTT & CO.**

| | | La lb. |
|---|---|---|
| Elite, per doz. | | 0.00 |
| Prepared Cocoa | | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | | 0.36 |
| No 1 Chocolate | | 0.30 |
| Diamond Chocolate | | 0.24 |
| Navy Chocolate | | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | | 0.35 |
| Cocoa Shells | | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à | 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à | 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. | 1.00 |

**SALADA TEA CO.**

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |

# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

## Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO.,**
Limited.

**Montréal, Can. Dorchester, Mass**
**ETABLIE EN 1780.**

## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

**EPICIERS EN GROS**

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi
MONTREAL

## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON, DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE

**UPTON**

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

## LES FEVES AU LARD DE CLARK

**Sont célèbres parce qu'elles sont DIGNES DE CONFIANCE et SUPERIEURES**

Il serait superflu de vous dire, M. l'Epicier, que vos clients apprécient les qualités ci-dessus dans les marchandises qu'ils achètent mais nous désirons vous rappeler que le public a, depuis des années, manifesté sa vive appréciation du fait que les **Fèves au Lard de Clark** viennent aisément en tête à cet égard.

Il est impossible qu'il en soit autrement, en raison du soin extrême apporté pour être certain que l'on n'emploie **jamais** dans leur préparation que **meilleur,** ce qui est plus qu'une garantie de leur **qualité.**

Comparez vos ventes et constatez si nos prétentions ne sont pas bien fondées.

**AU NATUREL SAUCE CHILI ou AUX TOMATES**

**TOUTES GRANDEURS**

**W. CLARK, Montréal.**



## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O Goyette, ancien maire de Magog ; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste ; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Adver ising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir nscrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**


L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.

Etiquette Or, au détail 0.44 0.60
Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.

Prix pour Ontario et Québec:
Moins de 5 caisses 5.00
Cinq caisses ou plus 4.95

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleaner.

Cse de 3 do 3.60
Cse de 6 doz. 7.20
30 jours.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.

Montréal — Tél. Main 6473.

| | | |
|---|---|---|
| 1 doz., | (en boite de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, | " " | 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

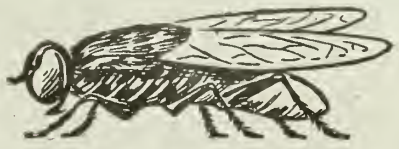
ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

| Lime Juice "Stowers" | La cse |
|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | 3.50 |
| Lemon syrup | 4.00 |

WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.

Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

WILSON'S FLY PADS.



La boite $3.00
Par trois boites 2.85


## CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré

**DES EPICIERS**
**Pour tous les**

**Besoins de la Cuisine**

**Tablettes de ¼ lb.**
**Fabriqué par**

**JOHN P. MOTT & CO.,**
**HALIFAX, N. E.**

**J.A.TAYLOR, Agen , Montréal**



**Le merveilleux succès du savon FELS-NAPTHA est dû à ce qu'il répond aux besoins quotidiens d'une épreuve pratique, soit des tissus les plus grossiers ou les plus sales, ou des dentelles les plus fines et les plus délicates.**

**Ce Système Facile de FELS-NAPTHA profite à vos clients qui l'achètent.**

**Durant les Vacances**

Les personnes en villégiature s'entraînent trop souvent à des indigestions dangereuses par des excès de table provoqués par le grand appétit que leur donne l'air libre de la campagne.

**Le Marchand de la Campagne** devra donc s'assurer d'avance un bon stock de la fameuse

**Eau Purgative RIGA**

souveraine contre l'indigestion et tous les troubles d'estomac.

**L'Eau Purgative RIGA amènera des clients à son magasin s'il a eu la précaution de faire savoir qu'il tient cet article indispensable.**

**Société des Eaux Purgatives "RIGA"**

**215** Rue Notre-Dame Est, Montréal.

**Tél. Main 6473**

YEAST ROYAL CAKES

ROYAL YEAST CAKES

**Epiciers :** **Une femme se fait un point d'orgueil de la qualité de son pain domestique, et toute tentative de lui substituer une imitation médiocre lorsqu'elle demande les Pains de Levure Royal, peut entraîner la perte, non-seulement de la clientèle de cette femme, mais aussi celle de toutes ses amies qu'elle peut influencer.**

# ROYAL YEAST CAKES

BLUE LABEL

## Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG MONTREAL

BLUE LABEL

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haute qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

### AGENTS :

**LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.E.— C. DE CARTERET, Kingston. — BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. — SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vancouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.**

# LE PRIX COURANT

## REVUE HEBDOMADAIRE

### Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT ; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 29 Août 1913. Vol. XLVI — No 35.

## LE VENDEUR IDEAL

Il y a environ cinquante ans ,on attachait peu d'importance à la vocation de l'homme dont le métier consistait à vendre des marchandises de toute espèce. C'était en grande partie un métier où on s'engageait au hasard, sans principes établis pour conduire un homme au succès.

Aujourd'hui les choses sont radicalement changées.

L'époque de l'homme parlant haut, du "bon compagnon", cette époque est passée. Ce que le monde demande aujourd'hui, et ce qu'il faut dans beaucoup de lignes d'affaires, ce sont des hommes ayant des aptitudes réelles et solides de vendeurs, dit C. S. Given, dans "Tribune".

Les systèmes employés dans le commerce aujourd'hui sont nouveaux. Les vieilles méthodes ont subi un changement profond. Comme la machinerie primitive employées dans l'industrie autrefois, ces méthodes ont été mises de côté pour des méthodes nouvelles et perfectionnées, qui sont en vigueur maintenant. Le plan hautement intellectuel et moral de la civilisation actulle demande des lois plus élevées pour régir les relations entre le distributeur et le public acheteur.

Avec ce changement, il s'est produit une demande pour des hommes et des femmes de plus haute classe pour représenter le marchand en affaires — hommes et femmes ayant plus d'aptitudes et des talents variés. Les idées modernes exigent des vendeurs connaissant véritablement leur métier, qui, prie dans son acception la plus élevée, est une science et un art — un art, à cause des principes nombreux et profonds et des lois complexes qui s'y appliquent; un art, à cause du talent et de l'habileté nécessaires à l'application de ces lois et de ces principes pour arriver au but désiré.

L'aptitude à vendre des marchandises est-elle donc innée comme le talent du peintre? C'est peut-être vrai au sens idéaliste, mais beaucoup d'hommes réussissent assez bien qui ne peuvent se vanter d'avoir du génie. Tout homme doué d'un degré raisonnable d'intelligence, de beaucoup de bon sens, d'un peu de perspicacité, qualités auxquelles viennent s'ajouter une persévérance infatigable, devrait devenir un bon vendeur, pourvu naturellement que le travail lui plaise.

Un tel homme possédant des qualités ordinaires et portant sur lui l'empreinte de la sincérité et de l'honnêteté, aura le pouvoir d'influencer le public, ce qui est le secret de l'art du vendeur. L'homme qui peut atteindre la volonté des autres, qui peut créer chez le client un désir pour ses marchandises est un homme précieux.

L'être peu intelligent peut offrir ce que le client a déjà résolu d'acheter; il ne faut pas d'art pour cela; c'est le procédé automatique de la vente.

La chose principale, essentielle pour un vendeur, comme pour toutautre homme qui veut accomplir quelque chose, c'est l'énergie. C'est le vendeur actif, entreprenant qui prend la première place. Pour réussir il doit être un travailleur acharné; non seulement il doit travailler de ses mains, mais aussi de sa tête. Le vendeur qui ne pense pas travaille automatiquement, sans mettre d'âme, de vie réelle à ce qu'il fait.

Le vendeur modèle doit être un homme d'idées; il doit acquérir une connaissance complète, scientifique de son stock de marchandises. Une connaissance de la nature humaine est également presque aussi indispensable qu'une connaissance de la marchandise même. Certains clients peuvent être entraînés, d'autres doivent être dirigés; aux uns il faut parler, il faut laisser les autres parler. Un vendeur devrait étudier la loi de la suggestion pour être à même de juger promptement des goûts et des fantaisies du client et se hâter de fournir à sa demande. Il doit avoir du tact.

Le vendeur idéal doit s'estimer lui-même; c'est une vertu pratique qui embellit en même temps le caractère de l'individu. La croyance en soi-même est nécessaire au succès dans toutes les entreprises. Mais l'employé doit conserver avec soin ce sain état d'esprit; il doit faire usage de bon sens.

Le vendeur avisé évite d'émettre son opinion personnelle et cède entièrement aux idées de son client. Mettant complètement de côté le "moi", il fait montre d'un idéal judicieux au lieu de sentiments égoïstes déplacés. Quand un vendeur consent à servir un client, il fait abandon, pour le moment, de tous ses droits personnels. En d'autres termes, il appartient à ce client tout autant que la marchandise après qu'elle a été payée, c'est-à-dire que son temps, son attention, son expérience, tout ce qu'il possède, sont des choses auxquelles le client a droit puisqu'il paie pour elles aussi bien que pour l'article objet de la vente.

Dans tous les cas, on ne peut pas trop estimer la bonne humeur. La maîtrise de soi-même a toujours une haute valeur. Peu importe que le client soit désagréable à l'extrême ou qu'il tienne compte des sentiments du vendeur, qu'il fasse de forts achats en quelque sminutes ou qu'il fasse perdre au vendeur une heure de son temps précieux sans rien acheter: tout cela n'a aucune importance pour l'homme maître de son art; celui-ci doit être aimable en tout temps et obliger ainsi le client à emporter du magasin au moins une chose — une bonne impression, qui portera ses fruits dans l'avenir.

Il n'y a rien qui coûte si peu que la courtoisie et il n'y a rien qui ait plus d'influence en affaires. L'attitude du vendeur devrait être la même vis-à-vis du client que si celui-ci était reçu par le vendeur dans son salon. Quand on a toujours cela pré-

sent à l'esprit, tout danger d'être désagréable est écarté; le vendeur acquiert un etat d'esprit qui engendre la courtoisie dans toutes les circonstances. La courtoisie est produite par la bienveillance et la bienveillance engendre la patience, qui est une qualité finale.

Une autre chose des plus essentielles pour le vendeur idéal est, bien entendu, son apparnece personnelle. Une personnalité bien caracterisée est un don enviable; mais tout le monde ne peut pas le posséder puisque c'est un don naturel. Cependant une chose à la portée de tous est une bonne apparence personnelle indispensable à l'employé moderne. C'est donc le premier devoir de toute personne servant le public d'être le mieux vêtue possible. La toilette a une influence capitale.

## L'ETALAGE ET L'ETALAGISTE

L'étalagiste a autres choses à considérer que les qualités artistiques d'une vitrine. L'une de ces choses, très importante, est de savoir diviser l'espace réservé à l'étalage, proportionnellement à chaque ravon, afin que chacun soit représenté équitablement, et que l'étalage en somme atteigne le plus haut degré d'efficacité en tout temps. Faire des affaires; convertir le plus de marchandises possible en bonnes espèces sonnantes; faire rentrer son capital engagé et avec profit, voilà ce que le marchand attend de son étalage, et l'étalagiste qui ne conçoit pas cela, et ne consacre pas une partie de son temps et de son énergie mentale à deviser sur les moyens de faire profiter chaque pied de vitrine — ce qui contribue à faire la vente — celui-là ne fait pas tout son devoir.

Dans certains magasins la question de division de l'espace des vitrines, de semaine en semaine, n'est pas laissée au jugement de l'étalagiste; mais il n'y a pas de raison pour qu'il n'y mette pas un peu du sien. S'il peut démontrer que sur le sujet, son jugement vaut mieux que celui d'un autre, loin d'y perdre il y gagnera quelque chose. Quand ce ne serait que le respect de son jugement, ce serai déjà beaucoup. On ne sait jamais où cela peut conduire. Le plus souvent cela entraîne une plus haute responsabilité et un meilleur salaire. Car l'homme d'affaires actif, avisé, n'est pas lent à démontrer son respect sous la forme de bons dollars, envers l'employé dont les services induisent le public à se départir de son argent en sa faveur.

Si l'étalagiste se rendait compte des avantages de sa position, il admettrait que de toutes celles à occuper dans un magasin, la sienne est celle qui contribue le plus à créer des affaires dans tous les services du magasin.

Nous pourrions dire que son poste est un de ceux qui ont la vertu de créer les affaires. Mais, ainsi qu'une puissante machine, son pouvoir reste ineffectif si elle n'est pas dirigée par un mécanicien possédant à la fois l'habileté et la volonté.

L'habileté veut dire tout pour le succès d'un étalagiste. Il doit avoir l'habileté qui permet de matérialiser ce que l'esprit conçoit, et il doit aussi avoir la volonté de faire ce que l'observation et l'expérience lui dictent comme ce qu'il y a de mieux à faire, sans égard à la somme de travail que cela peut entraîner, ni aux difficultés qu'il faudra surmonter. Il n'y a pas de doute que de tous les employés d'un magasin, l'étalagiste est le mieux placé pour sentir le pouls de l'opinion du public acheteur. Mais le poste ne rapporte rien à l'employé ni à la maison à moins qu'il ne s'efforce d'en tirer le plus possible. L'étalagiste doit être à la hauteur de sa tâche; surveiller et noter les résultats de son travail et en faire son profit.

Chaque jour il doit s'efforcer de saisir le courant d'opinion publique, pour la diriger dans la voie qui conduit à l'entrée de son magasin. Il doit étudier la nature humaine, ses diversités, ses faiblesses, et faire tout ce qui est susceptible de créer une impression favorable dans l'esprit de celui qui a de l'argent à dépenser.

L'étalagiste doit s'attendre à souvent rencontrer de l'opposition de la part des chefs de rayons de son magasin; mais cela ne doit pas le décourager ni l'empêcher de s'en tenir à ce qu'il croit devoir être le plus effectif. Il lui faudra peut-être des semaines ou des mois pour faire accepter une idée. Mais il y parviendra toujours s'il y met la persistance voulue pour faire triompher une idée méritoire. Nous ne prétendons pas que l'étalagiste ait toujours raison, ni qu'il doive pontifier au sein du personnel d'un magasin. Loin de là! Car, s'il est réellement sage, il fera preuve de tace et de diplomatie dans toutes ses relations, non seulement avec les chefs, mais avec tous ses camarades. Il doit faire en sorte de se trouver en contact avec chacun et tous les jours et se tenir en bons termes avec tous.

On ne concède pas toujours aux étalagistes de posséder un talent d'hommes d'affaires; et peut-être quelques-uns ne l'ont-ils pas. Mais nous croyons que ceux qui réussissent ont vraiment ce sens des affaires dans une certaine mesure, et qu'ils maintiennent leurs succès en faisant part égale au côté artistique et au côté commercial.

On dira que nous ne nous en sommes tenus qu'aux petites choses. Peut-être ne valent-elles que très peu chacune en elle-même. Mais si nous n'en tenons pas compte, comment pourra-t-on arriver à faire les grandes, à atteindre le grand total?

Nous entrons présentement dans une saison nouvelle. C'est donc le moment de faire préparer vos pancartes pour l'ouverture des modes d'automne. Vous savez dès maintenant ce qu'elles devront être, ou vous pouvez le déterminer facilement. Ainsi n'attendez pas à la dernière minute. Les dessinateurs ne sont pas très occupés durant le mois d'août; profitez-en pour faire faire vos pancartes d'avance.

## LA VALEUR DE L'EPICIER

On reconnaît aujourd'hui que l'épicier détaillant est l'un des plus importants facteurs de la famille commerciale. On a assez longtemps négligé à reconnaître son importance au point de vue de la finance et du crédit du pays. Si, un bon lundi matin, les épiciers détaillants décidaient de ne plus faire crédit au public, quelles seraient les conséquences d'une telle décision? Combien d'écoles devraient fermer leurs portes faute d'élèves? Le manque de nourriture est susceptible de produire un manque de goût pour l'étude et l'acquisition de connaissances nouvelles. Combien de boutiques et d'usines n'ouvriraient pas leurs portes? L'homme ne peut offrir aucune résistance s'il n'est pas soutenu par l'influence d'une alimentation convenable. Combien de fermes resteraient incultes si le cultivateur ne pouvait pas compter su rtrois bons repas par jour, ce qui est essentiel en agriculture?

Les épiciers détaillants du pays, grâce au crédit qui leur est accordé par le manufacturier et le marchand de gros, fournissent à la population, sur son crédit, des articles d'épicerie et d'alimentation pour près d'un quart de billion de dollars. Combien de travailleurs peuvent traverser la période de maladie ou de chômage par manque de travail tout en conservant leur dignité sans sacrifier leur amour-propre, grâce aux avances de leur meilleur ami — l'épicier du coin? Combien de fermiers ont été assistés dans la mauvaise fortune, aidés à traverser une période semée d'épreuves de toutes sortes, toujours par l'épicier détaillant qui leur a permis de rester sur leu rferme et leur a donné l'encouragement qui leur a permis de se préparer à produire la récolte de l'année suivante.

On peut donc par là voir que, appuyé par le manufacturier et le marchand de gros, l'épicier détaillant est un gros atout dans la vie commerciale et économique d'une nation.

L'épicier détaillant, venant en contact driect avec le consommateur est, dans notre opinion, comme la pierre angulaire de notre système commercial. Il importe donc que le manufacturier et le marchand de gros le traient équitablement. Ils de-

vraient l'aider par tous les moyens possibles. Les representants, qui ont une vaste experience des affaires, devraient se faire un devoir de l'éduquer de façon à ce qu'il puisse devenir un meilleur marchand. Qu'on lui apprennent à tenir son magasin propre; à user de discernement en matière de credit; à etre courtois envers ses clients, afin que son service ait une telle valeur que le consommateur soit entièrement satisfait et puisse dire de lui: "Je l'ai reconnu à ses oeuvres."

## ST. VINCENT ARROWROOT

### Ses nombreux usages et sa popularité croissante

Grâce à la courtoisie de M. J. Elliott Sprott, secrétaire de l'Arrowroot Growers and Exporters Association, de St-Vincent (Antilles Anglaises), nous pouvons présenter à nos lecteurs certaines notes intéressantes au sujet de Arrowroot, le produit de vente courante de St-Vincent, cette île a été justement qualifiée la plus belle et verdoyante, l'île Emeraude et le chaînon sans égal de la chaîne des Caraïdes.

"Arrowroot St-Vincent", comme utilité commerciale, est maintenant seulement reconnue comme elle le mérite, en raison de ses usages variés. St-Vincent a depuis nombre d'années fourni toute l'herbe à flèche achetée en Europe, en raison des conditions favorables de son sol, de son eau et du travail et de l'excellence du produit. Mais la quantité demandée n'était guère en rapport avec la production possible de la colonie. Jusqu'à présent l'Arrowroot a été employé surtout dans la fabrication du chocolat et pour les travaux de blanchisserie. Mais sa valeur est encore relativement fort peu connue dans le monde, et par suite, son emploi dans les nombreux procédés de fabrication des produits modernes a été limité.

Ce n'est que tout dernièrement que les Manufacturiers de Biscuits ont reconnu l'importance de l'Arrowroot comme auxiliaire du blé dans la fabrication des biscuits et des gâteaux secs. De nos jours, alors que les gens sont blasés sur les céréales préparées, selon l'ancienne more fruhte, et qu'on cherche avec ardeur de nouvelles méthodes pour traiter le blé et le maïs, il est maintenant étrange que dans nombre de centres du commerce mondial on n'ait pas encore découvert que l'Arrowroot est un produit naturel qui est sans rival comme article d'alimentation, également bien accueilli pour le déjeûner à bon marché, ou comme mets servi sur la table luxueuse du riche.

Le manque de publicité effective sur le continent, voilà la principale raison de ce défaut d'appréciation universelle. Agréable au palais et très facilement digéré, l'Arrowroot est utile comme aliment aux gens de constitution délicate et rend des services, comme mets délicat, aux personnes robustes. Ce produit alimentaire de haute valeur a peut-être souffert du préjugé qu'on a contre les amidons communs. Mais cela se produit quand et là où on ignore le fait que l'Arrowroot est un produit naturel tout à fait distinct et supérieur aux amidons communs extraits des céréales par des procédés qui sont en eux-mêmes préjudiciables à la santé.

En outre de nombre d'autres usages, l'Arrowroot est hautement recommandé par la facultés de médecine comme un article alimentaire agréable, non irritant pour les enfants, sous forme de gâteaux secs, de biscuits et de poudings ou dans du lait ou de l'eau bouillie, sucré et relevé avec des épices, du jus de citron ou du vin, selon le goût personnel.

C'est comme article de consommation dans la famille que l'Arrowroot a fait les plus grands progrès sur la route du succès. Car il se digère parfaitement, à n'importe quelle heure, et quelque soit l'état de santé des consommateurs. Ceci en fait un mets de déjeûner des plus désirables pour l'ouvrier ou l'ouvrière, à notre époque de presse et de vie très, quand pour maintenir sa santé, les produits alimentaires très digestibles constituent une necessite.

Nous suggerons que les marchands en gros et en détail entrent en communication avec le secretaire de l'Arrowroot Growers and Exporters Association, à St-Vincent (Antilles Anglaises); ce secretaire leur enverra avec plaisir des brochures, des prix et des renseignements au sujet de l'expédition, et tout ce que nous demandons en retour de not errecommandation, c'est que nos lecteurs mentionnent le "Prix Courant" en demandant des renseignements et en envoyant des commandse.

## LE MAINTIEN DES PRIX ET SES AVANTAGES

Il est parfaitement reconnu que lorsque le manufacturier régularise le prix auquel ses produits doivent être vendus, il a aussi la stabilité du détaillant et la confiance du consommateur. Celui-ci sait d'avance ce qu'il aura à payer pour un article convenu.

Tout marchand supporte une certaine dépense imprévue. Son pourcentage moyen de profit doit, par conséquent, être plus élevé que celui du co..t d'administration, car, autrement, ce serait la faillite certaine.

Si un détaillant réduit le prix d'un article étalon, il faut de toute nécessité qu'il augmente suffisamment celui des autres pour compenser la différence. Le consommateur paie—lorsqu'il achète une haute valeur à prix réduit—parce que, dix fois contre une, avant qu'il ne soit rendu chez le marchand, le nombre limité des articles annoncés a été vendu; mais le marchand a toujours à lui offrir quelque chose de"tout aussi bon." Si le client achète sans se préoccuper s'il peut trouver ailleurs l'article véritable, il paie au détaillant un profit anormal pour l'article substitué. On ne peut assurer la justice et l'équité qu'en vendant les marchandises à leur prix véritable et établi. Parce que le manufacturier désire augmenter la vente de ses marchandises à bas prix, en tenant compte de la qualité, lorsqu'il fixe le prix de revente, il ne laisse au détaillant juste assez de profit pour que celui-ci redouble d'activité dans la vente. Au-delà d'une certaine limite, plus de profit pour le commerçant signifierait un prix de détail trop élevé, une invite à la concurrence de la part d'articles du même genre; par conséquent, moins de ventes et moins de profit.

Le prix de détail fixe veut dire non pas un prix plus élevé pour le consommateur, mais un profit plus uniforme pour le marchand, du fait qu'il ne tiendra pas un article à perte et un autre à 100 pour cent de bénéfice.

Le commerçant à prix réduits choisit invariablement des articles de toute première qualité comme appat pour sa publicité. Quelquefois, il les offrira même au-dessous des prix co..tant, afin de créer l'impression que tout son stock est vendu à des prix également bas. Une telle pratique à l'endroit d'une marchandise portant une marque de commerce d'une valeur reconnue constitue un meurtre commercial au premier degré.

La régularisation des prix est le salut du petit marchand et du petit manufacturier qui ne perduit que des articles de bonne qualité. Elle met la concurrence légitime au-dessu sde la concurrence des prix, en admettant le service du magasin et la qualité de la marchandise. Elle donne au petit manufacturier l'occasion d'exploiter ses produits en dépit du monopole suppressifs. La qualit- du produit détermine la mesure de son succès, en assurant une concurrence saine, car il faut du jugement pour réussir dans une lutte basée sur la qualité des contestants.

Le système de régularisation des prix par le manufacturier est automatique. La concurrence dans les catégories d'articles de même caractère et la valeur réelle offerte au public déterminent le juste prix. De deux articles identiques, protégés par

les prix déterminés, l'un marqué à 50 cents et l'autre à 25 cents, le dernier se vendra beaucoup plus facilement à moins que le premier en ait deux fois la valeur.

Dans certains pays il existe des lois prohibant la dépréciation en valeur d'articles portant une marque de commerce dans le cas où tels articles sont accompagnés d'un avis défendant la pratique. Il n'y a exception que dans le cas de vente par curateur ou celui d'abandon des affaires. C'est là un pas dans la bonne voie et qui contribue à éliminer la concurrence injuste. C'est une protection pour l'acheteur en ce qu'il est assuré d'articles de valeur à un prix honnête.

## LE COUP DE GRACE DES COUPONS-PRIMES

Le "Daily Telegraph", de Québec, annonçait ces jours derniers que les marchands détaillants de l'ancienne capitale sont à s'entendre pour cesser de donner des coupons-primes à leurs acheteurs. Ces coupons sont nés après la mort des timbres de commerce et n'ont, par conséquent, pas d'état civil. Ils sont la base d'une mauvaise pratique commerçiale et, autant nous avons combattu les timbres de commerce, autant nous applaudirions à la disparition des coupons-primes, car nous sommes convaincus qu le système est nuisible aux intérêts du commerce. Il n'a rien qui le recommande, si ce n'est le fait qu'il a pu contribuer à encourager les achats au comptant. Or tout le monde sait que, à de rares exceptions près, les marchands de nouveautés en détail ne vendent pas à crédit. Par conséquent, pas de nécessité de stimuler les achats au comptant

D'autre part le coupon-prime est un moyen injuste employé contre les marchands qui n'ont pas recours à cet appât pour pousser leur commerce.

Ainsi que le dti si bien le confrère de Québec, la mode des boni n'attire plus la clientèle des gens intelligents et éclairés, parce qu'à tort ou à raison, ils sont arrivés à croire que, par ce temps de concurrence active où nous vivons, le marchand qui leur donne un bonus quelconque sur leur emplettes, doit nécessairement se rattraper en chargeant un peu plus que ses confrères pour sa marchandise, ou en ne donnant pas précisémnet la même valeur que les marchands qui ne comptent pour la vente que sur le mérite intrinsèque de leurs marchandises et la modicité de leurs prix.

Naturellement, parmi ceux qui ne pensent pas, ou parmi les crédules, les bons et les primes que ces bons sont sensés procurer ont encore un certain effet. On peut même dire que la collection de ces coupons est devenue même presqu'une manie chez certaines personnes, hommes, femmes et enfants qui semblent se délecter dans une déception à leurs dépens, qu'elles nourrissentou ou alimentent elles-mêmes, et qui vous exhibent ensuite avec fierté les primes qu'elles croient devoir à leur habileté, à leur finesse dans leurs achats.

Il y a encore la perte de temps que la distribution de ces bons cause aux employés qui les distribuent; et, il y a en plus le danger d'encourager les enfants et le personnel au service d'une famille à tromper les parents ou les patrons. Désireux de s'assurer quelque prime particulière pour leur propre usage, en échange de bons, ces enfants ou ces domestiques seront portés à désobéir assez souvent aux instructions qu'on leur a données, pour acheter ailleurs, dans des magasins où on donne des bons; il en résulte alors que les parents ou les patrons n'ont pas la qualité de marchandises qu'ils ont voulu acheter. Le système est en somme une nuisance et on ne saurait le supprimer trop vite.

Les marchands qui ont pris l'initiative d'un mouvement pour en finir avec ce système méritent certainement de chaleureuses félicitations. C'est un excellent mouvement et qui mérite le succès.

Il est de fait que les familles qui achètent aujourd'hui avec le plus de sagesse et de la manière la plus avantageuse et qui ont le bénéfice des meilleures occasions, sont celles qui surveillent les annonces de ventes spéciales publiées dans nos journaux par des maisons responsables. On remarque aussi d'un autres côté que les maisons de commerce les plus prospères sont celles qui annoncent beaucoup mais qui ne donnent pas de bons.

## A PROPOS DE LA LOI LACOMBE

Un ami de notre journal nous écrit cette semaine et nous signale un cas tout à fait anormal relativement à la loi Lacombe. La personne en question déclare avoir, le 20 mars 1913, déposé au greffe de la Cour de Circuit de Montréal, une créance au montant de $150.00 contre un de ses employés. Or, depuis cette date, le débiteur qui était supposé verser chaque semaine un cinquième de ses appointements, n'a en tout, versé que $13.00.

Ce cas que nous signalons particulièrement, n'est pas unique. Nous pourrions en citer beaucoup d'autres qui sont à notre connaissance personnelle.

Que faut-il déduire de ces faits? sinon que la loi est ineffective ou que personne ne s'en occupe. Pour être effective, la loi devrait comporter la sévérité qui distingue toutes les lois à l'endroit de ceux qui en sont frappés. Tel n'est pas le cas de la loi Lacombe. Il semble qu'il suffit de lui demander aide et protection pour avoir ensuite le droit de se moquer de ses créanciers. Et c'est ce qui se produit trop souvent. Si les préposés à l'exécution de l'acte avaient instruction d'avertir les créanciers chaque fois qu'un débiteur néglige de remplir ses obligations, ceux-là pourraient prendre les moyens de forcer celui-ci à respecter ses engagements. On sait que la loi Lacombe ne protège le débiteur qu'en autant qu'il verse régulièrement la proportion de son salaire stipulée par le Code. S'il cesse ou interrompt ces versements, le créancier conserve toujours son recours par voie de saisie-arrêt entre les mains de l'employeur.

Mais comment le créancier peut-il se prévaloir de ce privilège quand il ignore que son débiteur se moque de lui? Administrée comme elle l'est, la loi Lacombe, dans la plupart des cas, ne sert qu'à protéger des fripouilles qui, une fois inscrits sous son égide, et sachant que personne ne s'inquiétera plus à leur sujet, déposent quand bon leur semble, condamnant ainsi le créancier à attendre indéfiniment la rentrée de fonds dont le débours lui causera peut-être des ennuis sérieux.

Ou la loi est bonne ou elle est mauvaise. Si elle est bonne dans son essence, qu'on le démontre dans son application rigoureuse. Si elle est mauvaise, qu'on la supprime du Code.

## THE SHERWIN-WILLIAMS CO., LTD.

La populaire maison de peinture Sherwin-Williams of Canada, Limited, annonce qu'elle a fait des arrangements en vertu desquels MM. T. McAvity & Sons, Limited, de St-Jean, deviennent ses agents distributeurs dans et pour toute la province du Nouveau-Brunswick. Il sera tenu un stock considérable de peintures, huiles et vernis pour la commodité des agents et des marchands de cette province afin de leur permettre de donner un service rapide chaque fois que les articles sont demandés à court avis.

Les commandes adressées à MM. T. McAvity & Sons, Limited, seront l'objet d'une soigneuse attention. Les factures seront expédiées du bureau de Montréal.

Cette détermination de la part de la Compagnie Sherwin-Williams est une nouvelle attestation de ce qu'elle ne perd jamais une occasion d'améliorer son service à l'endroit de ses clients.

## LE BON SOURIRE

Est-ce que la lutte acharnée pour l'existence ne vous a pas déjà ménagé assez de répit pour pouvoir vous rendre compte que nous tirons notre plus grande part de bonheur dans la vie à rendre les autres plus heureux, et que le bonheur que nous procurons aux autres nous est rendu centuplé. Chaque jour qui passe nous donne l'occasion de faire des heureux; de rendre la vie plus gaie; de soulager quelque malheureux d'un fardeau trop lourd; de renverser les obstacles sur le chemin de quelque pauvre diable qui lutte péniblement pour son pain quotidien. Ce moyen, simple entre tous, c'est le sourire. C'est une toute petite chose, un rien, mais encore une chose inestimable. Il y a dans le coeur de chacun, un certain désir de faire quelque chose pour le bien-être, pour le bonheur de son prochain.

Tout le monde ne peut pas faire l'aumône en espèces sonnantes; mais tout le monde peut sourire. Et souvent, à celui qui peine, qui, découragé, se sent tout près d'abandonner la tâche, un sourire d'encouragement, de sympathie, fera plus de merveilles que l'or. En maintes occasions, celui qui accorde ce sourire bienfaisant est plus grand philanthrope que l'autre qui donne son or à profusion. Il se peut que le monde ait été injuste et cruel; que l'employé, où qu'il soit, ait vécu de longs jours d'esclavage sans jamais recevoir un témoignage de sympathie, d'encouragement. Après tout, vous êtes et devez être le soutien de votre frère; ne rendrez-vous pas son fardeau plus léger?

Vous avez rencontré de ces personnes qui sèment la joie et le bonheur partout où elles passent; qui, par leur sourire perpétuel rendent tout plus gai autour d'elles, et qui font comme pénétrer un rayon de clair soleil dans les situations les plus sombres, les plus désespérées. Vous pouvez être l'un de ces dispensateurs de bonheur si vous le voulez. Aussi, l'habitude de sourire chassera-t-elle vos propres ennuis, vous rendra-t-elle plus heureux vous-même.

On ne retire de ce monde que ce qu'on y a apporté. Soyez aigri, et vous trouverez tout le monde désagréable; souriez, et tout le monde vous semblera heureux. Car, après tout, il est assez facile de se rendre agréable lorsque tout est gai comme une chanson; mais l'homme digne de ce nom est celui qui peut sourire même lorsque tout va de travers.

## LA PRESERVATION DU BOIS

Les bois utilisés dans l'industrie comme poteaux, supports, traverses, etc., sont garantis contre les effets de l'humidité par l'emploi de solutions chimiques dont on les imprègne. Mais jusqu'à présent on ne pouvait que difficilement déterminer jusqu'à quelle profondeur la substance employée pénétrait dans le bois. M. E. Bateman a trouvé que la pénétration des substances inorganiques auxquelles on a couramment recours pour la conservation des bois pouvait être mise en évidence par un examen optique très simple.

Si la protection a été réalisée à l'aide d'une solution de chlorure de zinc, on plonge pendant six secondes environ un disque du bois en essai dans une solution à 1% de ferro-cyanure de potassium. On essuie alors le disque avec une feuille de papier buvard et on le plonge dans une solution d'acétate d'urane à 1%. Une fois sec, le disque apparaîtra rouge sombre dans la partie non atteinte par le chlorure de zinc, tandis que la partie imprégnée sera légèrement plus blanche que le bois naturel. On peut déceler ainsi des quantités de chlorure de zinc de l'ordre de 3 grammes par décimètre cube.

Si le bois est imprégné de sel de cuivre comme c'est le cas pour les poteaux télégraphiques par exemple, on plonge simplement le disque d'essai dans une solution de berron-cyanure de potassium qui colore en rouge sombre la zône imprégnée. Le même essai pour un bois imprégné d'un sel de fer donnera une coloration bleu foncé. Enfin, un sel de mercure se décèlera par la coloration noire qu'il communique au bois quand il est passé dans une solution d'hydrogène sulfuré.

On a ainsi des moyens rapides de vérification du degré de pénétration des substances antiputrescibles employées et une mesure simple de l'efficacité du traitement subi.

## LE VRAI COMMERÇANT

Tout commerçant n'a qu'un désir: voir ses affaires prospérer; et la première condition pour obtenir ce résultat est d'avoir de l'ordre.

L'ordre est la qualité fondamentale de toute organisation, celle qui promet une ascension constante vers la réussite. Une fortune considérable peut être dilapidée très rapidement, même dans les affaires, si l'ordre ne préside pas à la direction de votre maison.

Après l'ordre vient la loyauté. Il faut inspirer confiance à son client en le servant sans tromperie et sans fraude, tenir avec opiniâtreté à remplir ses engagements, même avec ses fournisseurs, mériter enfin une réputation d'irréprochable probité. Le vieux proverbe qui dit: "Bonne renommée vaut mieux que ceinture dorée" sera toujours vrai. La réputation est aussi un capital, qu'il faut conserver avec un soin extrême, et c'est aller à l'encontre de ses intérêts que le méconnaître.

La première préoccupation du commerçant de détail est de veiller à son étalage. Il faut en varier souvent la disposition et ne pas y laisser trop longtemps les mêmes articles qui seraient susceptibles de se défraîchir; suivant le quartier et le genre de clientèle, on doit s'efforcer d'attirer la curiosité et l'intérêt du passant et de produire une influence favorable sur le public.

Une marchandise bien présentée est à moitié vendue; un magasin bien éclairé attire le client, aussi ne faut-il pas trop regarder à la dépense de la lumière qui serait, c'est le cas de le dire, une économie de bouts de chandelles.

Il est presque indispensable maintenant d'étiqueter tous les articles; c'est à ce procédé que les grands magasins doivent le début de leur colossale fortune. Le client possible hésite à entrer demander le prix d'un article dans la crainte qu'il ne soit trop élevé pour ses moyens, et l'affiche l'engage souvent en lui montrant que le marchand n'a pas de trop grosses exigences.

Il faut aussi s'ingénier à placer sa marchandise en évidence; les magasins doivent être des expositions permanentes où le client peut choisir et tripoter à son aise, sans dérangement apparent pour le vendeur, les articles dont il a besoin.

Le service de vente doit être très vite fait; on peut avoir affaire à quelqu'un de pressé que la lenteur et l'abondance des explications irritent.

On ne doit jamais imposer ses goûts; il faut laisser le client libre de ses appréciations et ne pas le harceler par des sollicitations gênantes qui pourraient l'empêcher de revenir.

Mais ce qu'il faut surtout au commerçant, c'est montrer une égale prévenance pour le petit comme pour le gros client, celui qui dépense peu aujourd'hui peut faire demain un achat plus important et votre affabilité l'engage à vous donner la préférence.

L'énorme concurrence qui est faite actuellement au petit commerce exige un effort toujours plus grand de la part du commerçant et des qualités multiples qui ne s'acquièrent que par l'expérience.

## LA VIE CHERE

### Nombreuses explications

Elle reste un problème.

Pourquoi, depuis trois ans, les prix des denrées s'élèvent-ils presque sans interruption, au point de dépasser toute prévision? et de bouleverser les budgets modestes? le billet de mille piastres d'alors vaut en effet à peine 850 dollars actuellement comme pouvoir d'achat.

On a proposé de nombreuses explications:

Mauvais récoltes — soit, il est clair que les années que nous venons de traverser, humides d'abord, desséchantes ensuite, ont pu, ont dû avoir une influence pernicieuse sur le prix de la vie. Dans les temps jadis, ces sauts capricants de la nature eussent fort bien pu engendrer la famine.

Mais, de nos jours, l'explication n'est pas suffisante. Car, pendant que les uns étaient inondés, d'autres jouissaient d'un temps radieux, et réciproquement — si bien que le déficit d'ici était comblé là par la surabondance. La moyenne devait rester à peu près la même.

Les politiques ont dit: on ne cesse de faire des lois soi-disant sociales, qui écrasent les classes moyennes d'impôts au profit des "travailleurs". Comment les prix de revient n'augmenteraient-ils pas, et par là même les prix de vente? et, ici encore, il y a du vrai. Il est clair que lorsqu'on modifie les proportions entre diverses classes d'un pays, avantageant les unes en pesant sur les autres, il faut bien qu'un équilibre nouveau s'établisse. Le changement des prix est précisément l'instrument que tout économiste signalerait comme susceptible d'établir ce nouvel équilibre.

Et pourtant, quelque part de vérité qui se trouve en cette observation, elle reste insuffisante pour expliquer un mouvement qui est général, se faisant sentir non seulement en France, mais aussi dans d'autres pays. L'Allemagne se plaint tout comme nous, de l'augmentation des prix; quant à l'Autriche, elle subit une crise des plus graves.

D'autres politiques — ou anti-politiques — ont accusé les spéculateurs — et il est possible que la spéculation ait en effet souligné le fait qui se produisait. Mais quant à l'engendrer, c'est une autre affaire. Elle n'a ni raréfié les produits ni augmenté les besoins! Ce sont choses qui ne dépendent pas d'elle.

### Causes générales

Il faut donc admettre que des causes plus générales, susceptibles d'agir avec plus ou moins de force — selon qu'elles sont plus ou moins secondées par les faits contingents qui viennent d'être signalés — ont déterminé le phénomène dans l'ensemble des pays d'Europe et peut-être du monde.

Pour notre part, nous en apercevons trois — et nous ne prétendons pas clore la liste.

L'augmentation du stock d'or existant et la plus grande rapidité de la circulation du stock monétaire devaient fatalement à la longue, amener une sorte de chavirement des prix. Il n'est pas douteux que l'exploitation des mines du Transvaal augmente, depuis de longues années, la masse d'or existante. Les pays nouveaux, ou ceux qui manquaient d'or, ont pu longtemps retarder le moment où les prix se trouveraient influencés. Mais tout a une fin. Nous sommes dans une période comparable à celle du XVIe siècle, où les apports de métaux précieux venant du nouveau monde engendrèrent un bouleversement des prix auquel presque aucun des contemporains ne comprit rien. Nous devrions bien, nous hommes du XXe siècle, et fiers de l'être, tâcher au moins de comprendre.

Le mouvement économique et démocratique qui a si profondément modifié la situation des salariés dans les divers pays d'Europe, n'a guère dû avoir moins d'importance. Sans qu'il soit besoin de recourir à des statistiques que tout le monde connaît, c'est un fait incontestable que la situation des salariés s'est améliorée d'une façon extrêmement sensible depuis 50 ans. Son effet est d'autant plus sensible, au point de vue du phénomène dont nous cherchons l'explication que le développement de l'industrialisme amenait une plus grande concentration des ouvriers dans les villes. De tout cela devait résulter, et a effectivement résulté, un accroissement considérable des consommations d'entretien. La viande notamment est devenue — et qui ne s'en réjouirait—un élément nécessaire, indispensable de la vie pour un très grand nombre. Or, là loi de l'offre et de la demande est là, inexorable, comment éviter l'élévation du prix, étant donné surtout que les troupeaux n'ont pas augmenté d'importance, bien au contraire, ils ont presque partout diminué.

Enfin, certains droits d'entrée sont venus aggraver le mal. Nous n'avons d'ailleurs fait que suivre à ce sujet, l'exemple qui nous venait d'ailleurs. Le plus frappant de ces exemples à citer, de ce point de vue, est certainement celui qui a trait à la viande. Pour protéger nos éleveurs, nous fermons nos frontières aux troupeaux étrangers; or, en même temps, les étrangers viennent chaque année nous acheter à hauts prix quelque chose comme 62,000 têtes de bétail. Après quoi nous poussons des cris d'effroi en constatant que le prix de la viande augmente.

Il serait si simple d'autoriser l'entrée du bétail étranger dans des proportions telles qu'il remplacerait au moins celui que nous vendons au dehors .Vendant cher, achetant meilleur marché, nous ferions un beau bénéfice et les consommateurs verraient leurs intérêts sauvegardés.

(Le Moniteur de la Cordonnerie, de Paris.)

## IL N'Y A PLUS D'HIVER

### Il est supprimé par l'industrie moderne

Voilà ce que, depuis quelques années, on entend répéter un peu partout.

Aux gens désolés de ce phénomène météorologique le célèbre physicien Svante Arrhenius vient de donner, sinon une consolation, du moins une explication.

On a, dit-il attribué le temps mou et humide des hivers de ces dernières années, aux changements du gulfstream; de l'état des glaciers arctiques et du rayonnement du soleil. Erreur profonde! La vraie coupable, c'est notre civilisation avec son industrialisme. Par l'immense consommation de charbon, de pétrole et d'autres combustibles qui se fait à notre époque, l'atmosphère devient de plus en plus saturée d'acide carbonique. Ce gaz étant plus lourd que l'air descend, occupe les couches inférieures et forme une sorte de voûte au-dessus de la terre. Il y a là un abri qui protège le sol contre les courants froids d'en haut, mais en même temps, il empêche les pertes de chaleur du sol causées par le rayonnement.

Quant à l'humidité, il faut l'attribuer encore à la grande consommation de combustibles faite par l'industrie moderne.

De formidables quantités de poussières de charbon se répandent dans l'atmosphère, montent à une hauteur considérable et y facilitent la condensation des vapeurs d'eau d'où les pluies continuelles.

## RETOUR D'EUROPE

M. J-O. Gareau, marchand de nouveautés de l'avenue Mont-Royal, est de retour d'Europe depuis quelques jours. M. Gareau a visité tous les principaux centres commerciaux et manufacturiers du vieux continent, et ses observations d'homme pratique ne peuvent manquer de lui procurer les moyens d'améliorer encore, si possible, son établissement déjà si florissant.

## L'ART DE LA VENTE

Il nous faut admettre que nous voisins des Etats-Unis sont passés maîtres dans l'art de vendre, et qu'à tort ou à raison, ils ont la réputation d'être des champions en fait d'activité commerciale. Il serait à souhaiter que ces qualités fussent importées dans les maisons de commerce de notre pays.

Peu importe que le terme affaires s'applique au commerce, à l'industrie. Le commerce qui n'est autre chose que l'échange des produits des diverses nations, est un des plus puissants facteurs de toutes les nations civilisées. C'est une cause constante de rivalité et pourtant c'est le plus grand civilisateur et pacificateur.

Le commerce est aujourd'hui non seulement une science très complexe, mais son étude est très difficile et il comprend tant de branches que personne ne peut se dire maître du commerce en son entier.

Pour être fructueux, le commerce doit être étudié comme une science et ses règles doivent être appliquées comme celles de l'art; nombre d'entre nous le comprennent comme art, peu de nous l'ont étudié comme science et appris les grandes lois et principes sur lesquels il repose et qui le règlent.

Le commerce est indubitablement un des plus importants facteurs pour décider de l'avenir des nations, c'est pourquoi il est essentiel que tous ceux qui y sont engagés soient éduqués d'une manière convenable et systématique de façon à leur assurer le succès.

Pour le commerce, le cerveau le mieux organisé est requis car la suprématie commerciale sera dorénavant non une question de force primant le droit mais dépendra de la valeur relative des cerveaux et non pas des bras. La paix est essentielle au progrès du commerce et l'on pourrait même affirmer que ce n'est que par le commerce qu'on peut assurer une paix permanente.

En ce qui concerne l'instruction, notre système est défectueux—il est coûteux et extravagant, mauvais et non pratique, en un mot, chaotique, surtout parce qu'il est régi par des gens qui s'y connaissent peu en fait d'éducation. On devrait considérer l'art de la vente comme une profession. En ce moment, il n'est pas considéré comme tel. Mais s'il est nécessaire de faire un apprentissage pour les professions, n'est-il pas aussi nécessaire de recevoir une instruction spéciale pour prendre part aux entreprises commerciales et industrielles?

La Chambre de Commerce de Londres a depuis vingt ans fait tout son possible pour améliorer l'éducation commerciale en Angleterre et a fait beaucoup pour améliorer l'éducation des gens engagés dans le commerce, en se déclarant en faveur des méthodes "dernier cri" pour le succès des affaires de nos jours. Lord Haldane a fait allusion à un nouveau Bill sur l'Instruction. Il est à espérer que ce Lord ne perdra pas de vue les besoins du commerce britannique et se rendra bien compte que l'éducation commerciale ainsi que l'éducation technique et professionnelle forment une partie de notre système national d'éducation.

Pour les gens d'affaires deux choses avant tout sont nécessaires:

1° Les choses essentielles personnelles, que tous doivent posséder à un degré plus ou moins élevé, et 2° les choses essentielles acquises par l'éducation que tous doivent posséder aussi mais à un degré correspondant aux positions respectives occupées ou qu'ils désirent occuper.

Dans certains cas on a vu réussir des gens sans instruction et même parfois sans qualités essentielles personnelles, mais ce ne sont là que des exceptions.

Les qualités essentielles personnelles doivent être un bon caractère, de l'intégrité, de la courtoisie, de la ponctualité, de la méthode, de l'exactitude, un jugement sûr, du tact, du sang-froid, de la régularité, de l'imagination, de l'intelligence, de l'initiative, une bonne santé, de la sobriété, une belle apparence, de la persévérance, de l'énergie, de l'endurance, de l'ambition, de l'enthousiasme, de l'optimisme, du courage, une bonne mémoire, la facilité de parole et aussi celle d'écouter.

En ce qui concerne les choses essentielles relevant de l'éducation, la plus importante c'est l'entraînement aux affaires. Cet entraînement doit être complet et parfait. Cette éducation commerciale doit produire la rapidité de l'observation, le pouvoir de juger promptement, l'empressement à accepter les responsabilités, la facilité de l'organisation, etc.

Il devrait résulter de cet entraînement que toute question même très difficile, devrait être solutionnée. Que la pensée devrait se concentrer, que le raisonnement devrait devenir logique et infaillible, qu'on devrait faire preuve d'initiative et d'originalité; qu'on devrait accepter avec confiance des responsabilités; qu'on devrait entreprendre des organisations avec tact et jugement et en arriver promptement à des solutions.

Il y a des gens qui soutiennent "qu'on ne le devient pas, et d'autres qui disent que ce n'est qu'à l'école de l'expérience qu'un vendeur se forme." Les éducateurs et les patrons sont imbus de ces idées. Il serait plus juste de dire que certaines gens peuvent posséder ces qualités plus que d'autres, être mieux doués par la Nature que d'antres.

On peut définir l'art du vendeur, la science et l'art de réussir à vendre. Comme science et art, on serait mal venu de prétendre qu'on ne puisse pas l'enseigner, et il est clair que le succès du vendeur sera proportionné non seulement à la connaissance qu'il a de cet art et de cette science, mais aussi à ses aptitudes naturelles.

En raison du perfectionnement des méthodes et procédés industriels, de l'amélioration des moyens de transport et de communication, il faut que nos méthodes d'affaires soient plus efficaces de jour en jour.

## COMPAGNIES INCORPOREES

Des lettres-patentes ont été émises par le Lieutenant-Gouverneur de la Province de Québec, incorporant:

"La Compagnie Ouellette, Beaulieu, Limitée", pour faire le commerce de bois, en général, construire, acheter, vendre et exploiter des scieries à pulpe, travailler le bois de toute manière. Capital-actions, $45,000, à Longueuil.

"The Ouareau Country Club", pour établir un club politique et social, où l'un où l'autre, pour récréation de ses membres dans le village de Shawbridge. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

"La Compagnie des Terrains de Laprairie, Limitée", pour faire l'acquisition de l'immeuble décrit comme suis: une terre sise et située en la paroisse Laprairie, en la concession de la Côte de la Grande Coulée, connue et désignée sous le No 545 des plans et livre de renvoi officiels de la paroisse de Laprairie, de subdiviser ledit immeuble, de l'hypothéquer et d'en faire la vente en bloc ou par lots, etc. Capital-actions, $49,000, à Montréal.

"The Howick Company Limited", pour acquérir par achat, bail, échange ou autrement et détenir, vendre, transporter, échanger des propriétés immobilières ou en disposer autrement. Capital-actions, $10,000, à Howick Station.

"The Ideal Ladies Tailoring Company Incorporated", pour manufacturer, produire, acheter et vendre, importer et exporter des nouveautés et vêtements pour dames et messieurs. Capital-actions, $1,000, à Montréal.

"The Peerless Amusement Company Limited", pour faire les affaires de propriétaires et gérants de théâtres, ronds à patiner et autres places de jeux, en plein air. Capital-actions, $99,000, à Montréal.

## L'EFFICACITE

"Efficacite", c'est un mot vieux comme le monde, il a sa place depuis longtemps dans le dictionnaire, mais il est nouvellement dans le vocabulaire commercial. Autrefois, on disait: "Système", aujourd'hui, on dit "Efficacité", avec un grand E, comme si l'usage l'avait élevé à la dignité de son nom propre.

L'Efficacité a été définie et décrite maintes fois, on en a donné des explications diverses et claironné le sens à tous les vents. Efficacité veut dire strictement: Effort, pour produire un effet.

Un grand philosophe disait que pour faire l'étude du genre humain, il suffisait de bien regarder en soi-même. Nous croyons qu'à notre époque, cette étude serait insuffisante, car chaque individu a ses particularités propres, mais ne possède pas celles de son voisin. C'est pourquoi, si on veut arriver à quelque chose, il ne faut pas se confiner à l'étude de soi-même et de ses méthodes, mais observer minutieusement celles des autres. Celui qui passera son temps à étudier ses principes sans daigner jeter les yeux sur ceux d'autrui, s'écartera du succès; il faut savoir profiter de la science des autres, sans quoi on se trouvera à certains moments perplexe et hésitant et on ne saura ni comment, ni à quoi se décider.

Bien entendu, il ne faut pas exagérer; aller à l'extrême c'est tomber dans une imitation servile et ce ne saurait être le moyen d'arriver au succès.

Pour posséder ce nom l'Efficacité, à un certain degré, (car, il y a différents degrés), vous devez cultiver vos connaissances personnelles, les mettre rigoureusement en pratique et les grossir sans cesse des connaissances des autres. Si vous agissez ainsi patiemment et méticuleusement, vous atteindrez à un très haut degré d'Efficacité et vous pourrez alors l'enseigner à vos employés et à ceux qui vous entourent... Cette science, cette qualité, cette vertu, ne s'apprend pas dans les livres ; il faut la posséder à fond pour pouvoir essayer de l'inculquer aux autres.

## NOUVELLES CHARTES

La "Gazette du Canada" publie les nouvenes chartes accordées sous le sceau du Secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec:

"Autographic Register Co. of Canada, Limited", pour faire des affaires comme fabricants de régistres autographiques, de fourniture, etc. Capital-actions, $150,000, à Montréal.

"Theodoro Vafiadis & Co., Ltd.", pour manufacturer, acheter, vendre toutes sortes de tabacs, etc. Capital-actions, $30,000, à Montréal.

"The Agricultural Implements Manufacturing Company, Limited", pour fabriquer, acheter, réparer, faire des affaires en gros et en détail sur toutes sortes de voitures, machines agricoles, instruments agraires, etc. Capital-actions, $75,000, à Québec.

"Exploitation agricole et d'élevage, Limitée", pour faire des affaires d'élevage, etc. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

"Southern Canada Power Company, Limited", pour faire des affaires comme compagnie fournissant de la lumière et de la force motrice. Capital-actions, $3,000,000, à Montréal.

"Occidental Trust Co., Ltd.", pour accepter, remplir toutes les charges de fidei-commsi confiées à la Compagnie par toute personne, etc. Capital-actions, $100.000, à Montréal.

"The Holly Trust Company, Limited", pour accepter, remplir toutes les charges de fidei-commis confiées à la Compagnie par toute personne. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

"The Combine Investment, Ltd.", pour acquérir par achat, louer ou posséder autrement des immeubles; construire des maisons d'habitation, etc .Capital-actions, $150,000, à Montréal.

"Valley Construction Company, Ltd.", pour entreprendre la construction des chemins, voies ferrées, canaux, quais, entrepôts, etc. Capital-actions, $250,000, à Montréal.

"Montreal Holding Co., Ltd.", pour faire des affaires comme agents financiers et courtiers, agents d'assurance, etc. Capital-actions, $1,500,000, à Montréal.

"American Kitchen Products Company of Canada, Limited," pour manufacturer, acheter et vendre des produits alimentaires. Capital-actions, $30,000, à Montréal.

"William Clark, Limited", pour faire des affaires comme manufacturier, expéditeur, etc., de toutes sortes de conserves. Capital-actions, $500,000, à Montréal.

"L. E. Moulton & Co., Limited", pour faire des affaires comme entrepreneurs plombiers. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

## LA FEDERATION DES CHAMBRES DE COMMERCE

A la séance de mercredi après-midi de la convention de la Fédération des Chambres de Commerce de la Province de Québec, tenue à Chicoutimi, M. Armand Chaput, Président de la Chambre de Commerce de Montréal, a été élu Président de la Fédération, succédant à M. J. E. A. Dubuc sortant de charge.

M. Chaput a présenté un amendement à la constitution de la Fédération portant que M. J. E. A. Dubuc soit réélu, mais M. Dubuc s'est objecté en déclarant que ses nombreuses occupations ne lui permettaient pas d'accepter de nouveau la charge.

M. Jos. Picard, de Québec, a été élu Vice-Président.

Nos félicitations sincères à M. Chaput dont l'activité et le zèle infatigables en font une des figures les plus en vue du Commerce Canadien.

**Le Collège Bourget, à Rigaud, P.Q.**

**Ce collège, avec son expérience de soixante ans, semble répondre aux besoins d'éducation des temps présents. Par son cours classique, il prépare le jeune homme à la prêtrise et à toutes les professions libérales; par son cours commercial anglais, au programme duquel on accorde une heure d'enseignement du français tous les jours, il ouvre la voie à toutes les branches du commerce et de l'industrie ; enfin à ceux qui ne peuvent disposer que de peu de temps à leurs études, il offre l'avantage d'un cours primaire français et anglais. Site agréable et sanitaire. Communications faciles. Améliorations modernes.**

**Rentrée des élèves, le 2 septembre.**

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Le mouvement des affaires est plus accentué cette semaine que pendant la précédente quinzaine. On observe une baisse générale des prix, sauf en ce qui concerne les sucres raffinés, dont le prix s'est élevé de 10c depuis mardi; l'empois se vend ¼c de plus. Les fèves canadiennes et les pois sont remarquablement meilleur marché. Les fèves se vendent à $2.00 au lieu de $2.25. On a reçu les prix pour l'ouverture de la saison d'automne: les petits pois canadiens se vendent à $0.80 au lieu de $1.22½ l'an dernier.

Les fraises se vendaient l'an dernier $2.12½ à $2.15; elles se vendent cette année de $1.90 à $1.92½. On a reçu tous les prix pour la nouvelle récolte, sauf pour la nouvelle tomate et le blé-d'Inde et on en a commencé la mise en vente.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac, les 100 lbs. | 4.50 |
| Extra granulé, ball, 5 x 20, 100 lbs. | 4.60 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.90 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 5.10 |
| Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs. | 5.30 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 4.15 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 4.10 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.70 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.90 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.55 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.25 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.55 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.00 |
| 2ème qualité, le quart | 27.00 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| 2ème qualité, le quart | 27.00 |
| Saindoux pur, en tinette | 0.15½ |
| Saindoux pur, en seau | 3.20 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16½ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16⅝ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16¾ |

## FARINES ET PÂTES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Arrow root, boîte de 7 lbs. | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 2.85 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 2.85 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 2.85 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 5.35 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 2.50 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 2.10 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 0.27½ |
| En vrac | 0.00 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05 0.05½ |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.05½ 0.06 |
| Sagou " | 0.05½ 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

### Poisson salé.

| | |
|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | |
|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 0.19 |

## THES

La demande s'est améliorée; il s'est fait des ventes assez importantes dans les thés de toutes provenances.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.15 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.09 | 0.10 |
| Cannelle, moulue | " | 0.20 | 0.24 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.26 | 0.33 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.24 | 0.32 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.22 | 0.23 |
| Gingembre moulu | " | 0.20 | 0.30 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.04 | 0.05 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.90 |
| Mixed spices moulues | " | 0.18 | 0.22 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.23 | 0.27 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.16 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.21 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | | 0.00 | 3.10 |
| Orge mondé (pot), baril | | 0.00 | 6.50 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | | 0.07 | 0.07½ |
| Orge mondé (pearl), sac | | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes | minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 | lb. | 0.04⅛ | 0.04½ |
| Pois cassés, le sac | | 0.03¼ | 0.03½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac | | 0.00 | 2.30 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

### Riz importés:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité | lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | | 0.00 | 4.25 |

### Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

### Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boites, | | | |
| 3 couronnes | lb. | 0.09¾ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12½ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |

| Raisins de Corinthe. | Lb. | |
|---|---|---|
| Corinthe Filiatras, en vrac | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en car- | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| tons 1 lb. | | 0.07¼ | 0.08½ |
| **Raisins de Malaga.** | | | **Lb.** |
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |
| **Raisins Sultana.** | | | **Lb.** |
| En vrac | | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | | | manquent |
| **Raisins de Valence.** | | | **Lb.** |
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.09½ |
| **Raisins de Californie.** | | | **Lb.** |
| Epépines, paq. 1 lb., fancy | | 0.00 | 0.09 |
| Epépinés. paq. 1 lb., choix | | 0.00 | 0.08½ |
| **Noix et Amandes.** | | | **Lb.** |
| Amandes Tarragone | | 0.15½ | 0.17½ |
| Amandes Valence écalées | | 0.37½ | 0.39 |
| Avelines | | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | | 0.15 | 0.16 |
| Noix de Bordeaux écalées | | 0.31 | 0.33 |
| Noix du Brésil | | 0.20 | 0.21 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | | 0.18 | 0.19 |
| Noix Pécan cassées | | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | | 0.00 | 0.08½ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | | 0.00 | 0.09½ |
| Peanuts non rôties, Coon | | 0.00 | 0.07 |
| Peanuts rôties, Coon | | 0.08¾ | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | | 0.10¼ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | | 0.11¼ | 0.11½ |
| Pruneaux 30/40 | | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | | **Lb.** |
| Abricots, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.09¾ |
| Poires, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | | **Lb.** |
| Citron | | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| **Asperges (Pointes), 2 lbs.** | | **2.05** | **3.00** |
| Asperges entières can., 2 lbs. | | 0.00 | 2.25 |
| **Asperges Californie, 2½ lbs.** | | **0.00** | **3.35** |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Betteraves tranchées, 3 lbs. | | 0.00 | 1.30 |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, gal. | | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, boite | | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, btes | | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.25 |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Epinards imp. | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.82½ | 0.85 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.82½ | 0.85 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau, 5 gal. | | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.80 | 0.82½ |
| Pois Can. Early June | | 0.82½ | 0.85 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.27½ |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. | | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., doz. | | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, gall. | | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, ¼ boite | | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.40 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.90 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.45 |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges sans noyau, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Framboises, sirop épais. | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Groseilles, sirop épais. | 2 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais. | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, siron épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, 1 lb. | | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, 1 lb. | | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés. | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.45 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.45 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.50 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., 1 lb. | " | 6.10 | 6.20 |
| Homards, bte plate, ½ lb. | " | 3.05 | 3.10 |
| Homards, bte plate, 1 lb. | " | 6.40 | 6.50 |
| Huitres (solid meat), 5 oz. | doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huitres (solid meat), 10 oz., | doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huitres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huitres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin 1 lb., la doz. | | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb. | (manque) | |
| Royans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, cse | | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, ½ | | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs. | | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | doz. | 1.50 | 1.52½ |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, 1 lb. | doz. | 2.65 | 2.67½ |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | doz. | (manque) | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

## HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 | |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01¾ | |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 | |
| Arcanson, lb. | | 0.03¾ | 0.04¼ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 | |
| Bois de campêche, pqt de ½ lb. | | 0.03¾ | |
| 100 lbs. | | 0.65 | |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 | 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 | 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | | |
| boites de 12 lbs. | " | 0.00 | 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 | 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 | 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 | 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 | 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 | 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 | |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 | |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 | |
| Gélatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 | 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 | 0.16 |
| Houblon pressé, lb. | | (manque) | |
| Lessive commune | doz. | 0.35 | |
| Lessive commune | grosse | 3.75 | |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 | 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 | |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 | 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ | 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02¾ | 0.03½ |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 | 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., | " | 0.01½ | 0.03 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Soda a pâte, 112 lbs. | | 0.00 | 2.00 |
| **Soda a laver:** | | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |
| Soude caustique en mor. | lb. | 0.00 | 0.02½ |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01½ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06½ | 0.07 |

## BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

| Nous cotons: | | | |
|---|---|---|---|
| B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.: | | | |
| 6 a la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stearique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stearique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

## PLATS EN BOIS

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

## CUVETTES EN BOIS

| Nous cotons: | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

## BALAIS

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| A longs manches | 0.00 | 2.75 |
| Avec manches ordinaires | | La doz. |
| 2 cordes | | 2.25 |
| 3 cordes | | 2.50 |
| 4 cordes | | 2.75 |
| 5 cordes | | 3.50 |

Le papier manille, 13 x 17, est cote 20c.

## EPINGLES A LINGE

| Epingles ordinaires: | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |
| Epingles à ressort: | |
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

## PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

## MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

## SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

## GRAISSE A ROUES

| On cote: | | |
|---|---|---|
| Graisse Impérial, en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.60 |
| Graisse au mica. | | |
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) | doz. | 2.25 |

## HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

| Huile Loublon: | | |
|---|---|---|
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

## HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz. |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 6.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.65 |

## HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 à $2.00.

Bouteilles carrees de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

## HUILE DE COTON

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.25 | 1.40 |

## HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c a 10c.

## VASELINE

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| "Bleu Seal" | | |
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

## BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 corde | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop). | doz. | 1.20 |

## HUILE DE PETROLE

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

## GRAINS ET FARINES

### Marché de Chicago

Le marché du maïs était un peu plus faible ces jours derniers. Les prix étaient en réaction de 1½c à 1⅞c. Le blé était en baisse de ⅛c à ¾c; l'avoine de ⅜c à ½c. Les affaires sur le maïs ont été plus importantes que sur le blé et l'avoine.

### Marché de Montréal
### Grains

La demande de l'étranger est plus forte maintenant pour le blé de printemps du Manitoba, de l'ancienne et de la nouvelle récolte, ce qui a déterminé un mouvement d'affaires assez important.

Les arrivages, pendant la dernière semaine, se sont chiffrés par 960,566 boisseaux au lieu de 508,898 pendant la semaine correspondante, l'an dernier.

Les câblogrammes reçus du Royaume-Uni, la semaine dernière annonçaient que les marchés de l'avoine étaient plus fermes et que les prix pour les diverses qualités d'avoine russe s'étaient élevés, mais, malgré cela, les prix offerts dans la plupart des ports pour l'avoine canadienne n'étaient pas en rapport avec les valeurs d'ici. Le ton du marché local est plus faible et les prix sont de ½c plus bas, par boisseau, qu'il y a une semaine, mais même ceci n'a pas stimulé la demande qui continue à être très limitée de la part des acheteurs locaux et étrangers; par suite, le volume des affaires transigées est faible. Le No 2 de l'Ouest Canadien, en lots de wagon, s'est vendu de 40½c à 41c, le No 1 extra pour fourrage de 40c à 40½c; le No 3 de l'Ouest Canadien et le No 1 pour fourrage de 39c à 39½c par boisseau, ex-magasin. Arrivages d'avoine, pendant la semaine dernière, 182,703 boisseaux, au lieu de 244,320 pendant la semaine correspondante, l'an dernier.

La tendance est très ferme au marché du maïs américain et les prix ont monté de ¾c à 1c par boisseau, pendant la semaine en raison de la continuation de la fermeté du marché de Chicago, mais la demande en ce moment est limitée. Le No 2 jaune se vend de 83½c à 84c par boisseau, ex-magasin. Le marché pour l'orge est plus faible et les prix ont baissé de 1c à 2c par boisseau, mais, grâce à cela, la demande des acheteurs étrangers a été meilleure et on a vendu plusieurs chargements de wagon.

Le marché local est calme, les diverses qualités de malt d'Ontario sont cotées de 62c à 64c; le Manitoba No 3 à 55c, le No 4 à 53c; fourrage, 50c le boisseau, ex-magasin.

| Nous cotons: | | |
|---|---|---|
| Avoine C.W. No 2 | 0.41 | 0.41½ |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Fd | 0.40½ | 0.41 |
| Avoine C.W. No 3 | 0.00 | 0.40 |
| Avoine Qué. et Ont. No 2 | 0.37½ | 0.38 |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | 0.36½ | 0.37 |
| Avoine Qué. et Ont. No 4 | | manque |
| Sarrasin (48 lbs.) | | manque |
| Blé-d'Inde séché au four | 0.85 | 0.86 |
| Blé-d'Inde jaune No 3 | 0.85 | 0.86 |
| (Blé-d'Inde nouveau.) | | |
| Orge moulée | 0.52 | 0.54 |

### Marché de Montréal
### Farines

Le seul changement qui se soit produit cette semaine au marché local de la farine, c'est une certaine faiblesse dans le compartiment des diverses qualités de farine de blé d'hiver ; les prix ont fléchi, en certains cas de 10c à 25c par baril. La farine de vieux blé d'hiver se vend de $5.25 à $5.50 pour les patentes de choix, de $5.00 à $5.10 pour les straight rollers, par baril, en baril ; les derniers en sacs se vendent de $2.30 à $2.40 ; les extras de $1.95 à $2.00 le sac.

La demande de farine de blé de printemps, pour le compte local, continue à être assez forte. Le marché est assez actif et le ton général soutenu.

Les ventes des premières patentes se sont effectuées à $5.90, les secondes à $5.40; strong clears à $5.20 le baril, en barils, et 30c de moins par baril en sacs.

Arrivages pendant la semaine dernière: 76,550 sacs, au lieu de 94,950 pendant la semaine correspondante, l'an dernier. Les exportations, pendant la semaine, se sont élevées au total de 40,281 sacs, au lieu de 53,985 pendant la semaine correspondante, il y a un an.

### Issues de blé et avoine roulée.

Il n'y a pas eu d'autre changement au marché des issues de blé, les prix se sont bien maintenus; la demande est bonne de la part des acheteurs locaux et de la campagne; on a vendu du son à $20, des shorts à $22, des middlings à $25 la tonne, sacs compris. La demande est bonne aussi pour les moulées; affaires actives, pur grain, $30 à $32; mélangé, $26 à $28 la tonne.

La demande pour l'avoine roulée augmente, le ton du marché est ferme; les ventes se font à $4.75 le baril, en barils, et à $2.25 le sac. Le marché pour la farine de maïs est fort; les prix tendent à s'élever. La demande est assez bonne à $3.80 le baril, en barils, et à $1.75 le sac.

Arrivages d'avoine roulée, la semaine dernière: 1,534 sacs, au lieu de 8,957 pendant la semaine correspondante, l'an dernier. Exportations, pendant la semaine, 5,840 sacs et 595 caisses au lieu de 2,700

sacs et 7,475 caisses pendant la semaine correspondante, l'an dernier.

Nous cotons.

**Patentes du printemps:**

| | | |
|---|---|---|
| Roya Household | 2 sacs | 5.60 |

**Conserves de fruits**

Bonne demande.

| Par doz., groupe | No 1 | No 2 |
|---|---|---|
| Ananas coupés en dés, | | |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 |
| **Fortes à Boulanger:** | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 |
| **Patentes d'Hiver:** | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 |
| A do | 2 sacs | 5.30 |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | 4.50 |
| **Farine d'avoine:** | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | 2.32 |
| Avoine roulée. baril | | 4.90 |
| **Issues de blé:** | | |
| Son Man., au char, tonne | | 20.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | 22.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | 27.00 | 28.00 |
| Moulée pure, au char | 32.00 | 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | 30.00 | 31.00 |

## FOIN PRESSE ET FOURRAGE

### Marché de Montréal

Le ton du marché pour le foin pressé est très fermé, mais il n'y a pas de changement notable dans les prix. Le commerce d'exportation est calme. Les lots de foin No 1 en wagon se vendent ici de $14 à $14.50; très bon No 2 de $13 à $13.50: No 2 de $12 à $12.50 la tonne, ex-voie.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Foin No 1, pour livraison immédiate | $13.00 | $13.50 |
| Très bon, No 2 | 12.00 | 12.50 |
| No 2 | 10.00 | 10.50 |

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

## BEURRE

### Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 15 août 1913:

Les beurres de choix de tous genres sont un peu plus chers et comme la production de toutes les contrées au nord de l'Equateur va constamment en diminuant, il se peut que les prix s'élèvent encore. Il est encore très difficile de liquider les arrivages de qualité secondaire et les stocks s'accumulent. Les pays qui ont fourni le gros de ces arrivages de beurre secondaire, pendant les trois derniers mois, commencent à diminuer beaucoup leur production, de telle sorte que la situation pourra se trouver bien améliorée d'ici à quelques semaines. Les perspectives pour les produits des colonies pendant la prochaine saison sont bonnes et si les prix restent sur une base modérée, il y aura une bonne demande dès que les marchandises arriveront.

Les cotes, pour l'Australien et le Néo-Zélandais sont nominales en raison du très faible volume des arrivages.

Arrivages coloniaux cette semaine: — Par le vapeur "Medic", 283 boites d'Australien.

Danois. — Ce beurre de Copenhague est plus cher de 2 kroners )2/4(. L'Allemagne commence à acheter de plus fortes quantités et cela améliore tout le marché continental.

Français. — Prix inchangés, les qualités secondaires sont un peu plus fermes; la qualité n'est pas tout à fait aussi bonne.

Irlandais. — Le marché s'est raffermi un peu cette semaine en ce qui concerne les premières qualités.

Sibérien. — Les arrivages, cette semaine, à Londres, se chiffrent par 24,000 barriques. Les affaires ne sont pas assez considérables pour permettre de liquider tout ce qu'on débarque. Les prix des qualités supérieures se maintiennent très facilement.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Danois:— | | |
| 1er Choix | 120/o | 122/o |
| Sibérien:— | | |
| 1er Choix | 98/o | 100/o |
| Bon à choix | 92/o | 94/o |
| Français:— | | |
| 1er Choix | 110/o | 114/o |
| Bon à choix | 96/o | 102/o |
| Confiserie | 86/o | 90/o |
| Irlandais:— | | |
| Crèmerie, salé | 108/o | 110/o |
| Crèmerie, sans sel | 108/o | 110/o |
| Manufacture | 90/o | 100/o |
| Victorien:— | | |
| 1er Choix, salé | Liquidé | |
| Choix, salé | 102/o | 104/o |
| Bon, salé | 96/o | 98/o |
| 1er Choix, sans sel | Liquidé | |
| Bon à choix | 100/o | 104/o |
| Nouvelles Galles du Sud:— | | |
| 1er Choix, salé | 106/o | 108/o |
| Choix, salé | 100/o | 102/o |
| Bon, salé | 96/o | 98/o |
| 1er Choix, sans sel | 108/o | 110/o |
| Choix, sans sel | 98/o | 104/o |
| Queensland:— | | |
| 1er Choix, salé | 104/o | 108/o |
| Choix, salé | 100/o | 102/o |
| Bon, salé | 96/o | 98/o |
| 1er Choix, sans sel | 106/o | 108/o |
| Choix, sans sel | 98/o | 100/o |
| Nouvelle-Zélande | Liquidé | |

## HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.

Vente tenue à Trois-Pistoles, le mardi 4 août 1913: — 800 boites de beurre vendues à A. A. Ayer & Co., à raison de 23¼ cents la livre.

## FROMAGE.

### Marché de Montréal

Le marché est soutenu, les prix paraissent vouloir s'élever un peu. Le temps est sec en Angleterre, ce qui diminue la production de fromage anglais. Les prix du beurre au Canada ont baissé considérablement et dans plusieurs manufactures on s'occupe maintenant de vendre du fromage, au lieu du beurre; on pense que ceci va améliorer l'approvisionnement de fromage canadien pour l'automne.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er Choix, blanc | 64/o | 65/o |
| | jusqu'à | 66/o |
| 1er Choix, coloré | 65/o | 66/o |
| Choix, blanc et coloré | 63/o | 64/o |
| Nouvelle Zélande:— | | |
| Blanc | 66/o | 00/o |
| Coloré | 65/o | 66/o |

**Prix vendants aux épiciers**

| | | |
|---|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | | 17c |
| au morceau | | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c | à 28c |
| Fromage Oka | | 23c |

### FROMAGE
### Marché anglais

Le marché a été morne et pendant toute la semaine le montant d'affaires a été très peu considérable.

Nous cotons:

Canadien:—

| | | |
|---|---|---|
| 1er Choix, blanc | 65/o | 66/o |
| 1er Choix, coloré | 65/o | 66/o |
| Nouvelle-Zélande:— | | |
| Blanc | | 66/o |
| Coloré | | 67/o |

## LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de fromage du 21 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| | | **Blanc.** | |
| 362 Boîtes | No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12-11/16c |
| 1002 Boîtes | No 2 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12⅝c |
| 653 Boîtes | No 3 | Jones, Grant & Lunham, Ltd. | 12½c |
| | | **Coloré.** | |
| 149 Boîtes | No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12-13/16c |
| 417 Boîtes | No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 12-13/16c |
| 121 Boîtes | No 3 | Geo. Hodge & Son, Ltd. | 12-11/16c |

Rapport de la vente de beurre du 22 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 326 Boîtes | No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 23½c |
| 112 Boîtes | No 2 | A. W. Grant | 23¼c |
| 121 Boîtes | Pasteurisé | The Whyte Packing Co., Ltd. | 25⅝c |

## OEUFS

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

### Marché de Montréal

| | |
|---|---|
| No 1 | 26c |
| No 2 | 22c |
| Strictement frais, choisis | 29c |
| Strictement frais, en boîtes en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines | 32c |

### Marché de Montréal
### BEURRE

| | |
|---|---|
| Crèmerie, 1er choix | 26c à 26½c |
| 2ème qualité | 25c à 25½c |
| Beurre de laiterie | 23c à 23½c |

## PEAUX VERTES

Très bonne demande.

| | |
|---|---|
| Boeuf inspecté | 13.50 |
| Veau | 19.00 |
| Agneau, chaque | 0.30 0.35 |

## LEGUMES

| | |
|---|---|
| Céleri, la douz. | 0.00 1.00 |
| Betteraves, la botte | 0.00 0.25 |
| Carottes, la botte | 0.00 0.25 |
| Oignons Egyptiens, crate | 0.00 2.50 |
| Navets, le sac | 0.00 1.00 |
| Panais, la poche | 0.00 1.00 |
| Patates nouvelles | 0.00 1.25 |
| Persil, la doz. | 0.25 0.30 |
| 0.20 0.40 Poireaux, la douz. | |
| Raifort, la lb. | 0.40 0.45 |
| Salade de Montréal, doz. | 0.00 0.20 |

## FRUITS VERTS

| | |
|---|---|
| Bananes, régime | 2.00 2.50 |
| Jumbo | 0.00 2.75 |
| Citrons Messine (300c) | 0.00 4.50 |
| Pommes, caisse | 0.00 1.50 |
| Prunes | 0.00 2.50 |
| Poires | 0.00 4.00 |
| Pêches | 0.00 1.50 |
| Prunes, la boîte | 0.00 2.40 |
| Poires, la boîte | 0.00 3.50 |
| Prunes, le panier | 0.40 0.75 |
| Tomates, la boîte | 0.00 1.25 |

# Table Alphabétique des Annonces


Assurance Mont-Royal .... 33
Baker & Co. (Walter) ..... 16
Banque de Montréal ..... 36
Banque d'Hochelaga ..... 36
Banque Nationale ..... 36
Banque Molson ..... 36
Banque Provinciale ..... 36
Bélanger & Bélanger ..... 35
Bell Téléphone Co ..... 35
Berry Bros ..... 42
Borden Milk ..... Couvert
Bowser, S F. & Co ..... 6
British Colonial Fire Ass... 33
Brodie & Harvie ..... 16

Canada Cement Co., Ltd... 31
Canada Starch Co. Ltd. Couvert
Canada Life Assurance Co.. 33
Canada Wire & Iron Goods 40
Can. Fairbanks Morse Co.. 10
Canadian Pacific Ry. ..... 48
Canadian Salt Co. ..... 7
Church & Dwight ..... 7
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce ..... 33
Clare Bros ..... 42
Clark, Wm. ..... 17
Collège Bourget ..... 26
Connors, Bros. ..... 18
Continental Bag & Paper Co. 4
Cottam Bart .... ..... 34
Couillard Auguste ..... 34

Cour du Banc du Roi ..... 35
Cowan & Britton ..... 46
Crothers W. G., Ltd. ..... 7

Dalton Adding Machine Co. 4
Desmarteau Alex ..... 35
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co. ..... 43
Dougall Varnish Co. ..... 46

Ecole Commerciale Pratique 31
Esinhart & Evans ..... 32

Fairbank N K ..... 8
Federal Life Assurance Co. 32
Fels & Co ..... 17
Fontaine Henri ..... 4
Fortier Joseph ..... 34

Gagnon, P.-A ..... 34
Garand, Terroux & Cie.... 35
Gendron Mfg. Co ..... 40
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18
Gillette Safety Razor Co. Couv.
Gonthier & Midgley ... 34
Grand Trunk Railway .... 49
Gunn, Langlois & Cie..... 5

Hall Coal [Geo] ..... 50
H-O & Co ..... 14
Hotel New Victoria, ..... 34
Hutton Jas. ..... 40

International Varnish Co. 49

Jonas & Co., Henri Couverture 2

Lacaille, Gendreau & Cie.. 16
La Prévoyance ..... 33
La Sauvegarde ..... 32
Leslie & Co., A. C. ..... 40
Liverpool & London & Globe 32
Lufkin Rule Co ..... 50

Marion & Marion ..... 34
Martin-Senour ..... 44
Mathieu (Cie J. L.) ..... 9
Matthews-Laing Co. ..... 9
Maxwell & Sons (David) .. 46
McArthur, A ..... 40
Metropolitan Life Ins. Co.. 32
McGill Cutlery Co ..... 46
McLaren & Co (D.K.) .... 50
Montbriand, L. R ..... 34
Montreal-Canada Ass. Co.. 33
Montreal Dairy Co ..... 9
Mooney Biscuit Mfg. Co.. 16
Morrow Screw, Ltd,, The John ..... 50
Mott, John P., & Co. ..... 16

Nova Scotia Steel Co .... 36
Nugget Polish Co. Ltd.... 5

O'Shea J. P ..... 40

Pink Thos. Ltd ..... 47
Prêt Immobilier Limitée... 17
Prévoyants du Canada, (Les) 32
Prevost & Bédard ..... 34

Quebec Steamship ..... 36

Record Foundry ..... 51
Rich. & Ont. Nav. Co..... 34
Rolland & Fils, J. B..... 34

Sapho Mfg Co. ..... 9
Sherwin Williams ..... 39
Simonds Canada Saw Co... 48
Smith H. E ..... 15
Smith Salas Co. H. E..... 10
Snap Co ..... 7
Société des Eaux Purgatives Riga ..... 17
Steel Trough & Machine Co. 48
St. Lawrence Sugar Co. ... 12
St-Vincent Arrowroot ..... 15
Sun Life of Canada ..... 33

Taylor Forbes Co. Ltd..... 45
Tippet & Co., A. P. ..... 5

Union Mutual ..... 33
United Shoe Machinery Co. Ltd ..... 13
Upton & Co. (The T.) .... 16

Western Ass. Co. ..... 34
Wilks & Burnett ..... 34



**L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe,** n'a pas son égale pour former le jugement de la jeunesse.

Elle répond parfaitement à son but qui est de créer des **Commerçants,** des **Hommes d'Affaires,** des **Employés d'élite,** en un mot, des jeunes gens capables, au sortir de l'école, de remplir avec succès et distinction une situation qui leur permette de gagner leur vie largement et honorablement.

**Ses Cours s'adressent** aux jeunes gens des deux sexes que les circonstances ont empêché de faire de longues études et qui veulent compléter pratiquement le bagage de leurs connaissances, soit pour améliorer leur position, soit pour se mettre en affaires.

**Les principales matières qu'on y enseigne** sont : l'arithmétique, la comptabilité, la calligraphie, la clavigraphie, la sténographie française, la sténographie anglaise, la langue et la correspondance françaises, la langue et la correspondance anglaises, la télégraphie appliquée, l'administration des gares et la comptabilité des banques.

Au sortir des cours, les élèves sont assurés d'une bonne position, soit dans le commerce, soit dans la finance, soit dans l'administration des chemins de fer.

**Pour toutes informations, s'adresser à**

**L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée**

ST-HYACINTHE, P.Q.

**METROPOLITAN**

**Life Assurance Co'y**

**:-: of New-York :-**

**(Compagnie à Fonds Social)**

Actif..... .....$397,965,341.31
Polices en vigueur au 31 décembre 1912 ..... 12,837,042.
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ ..... $16,000,000.

Il y a plus de 532.000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN**

**ASSURANCE CO.**

INCORPOREE EN 1851

ACTIF, au-delà de - - $3,284,179.93

***Bureau Principal: TORONTO, Ont.***

Hon. Geo. A. Cox, Président.
W. R. Brock, Vice-Président.
W. B. Meikle, Gérant-Général.
C. C. Foster, Secrétaire.

**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
Robt. Bickerdike, Géran

**THE FEDERAL LIFE**

**ASSURANCE CO.**

Bureau-Chef : Hamilton Can.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS RÉALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25,555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

**Téléphone : Main 553**

**ESINHART & EVANS**

**Courtiers d'Assurance**

Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires

Agents principaux pour :

**The Scottish Union & National Ins. Co.**
d'Edinbourg.

**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
MO

# Assurances

## LES BONS RISQUES EN ASSURANCE-VIE.

Environ quarante compagnies d'assurance-vie, du Canada et des États-Unis, ont fourni il y a quelque temps leurs données à un comité conjoint de l'Actuarial Society of America et de l'Association of Life Insurance Medical Directors dans le but d'ouvrir une enquête pour déterminer l'influence du métier, de l'histoire de la famille, etc., sur la mortalité des assurés. Dans le premier volume du rapport, publié il y a quelques mois, on traite des méthodes et du champ de l'enquête, des nouveaux tableaux relatifs à la grandeur et au poids des hommes et aussi des femmes, et des taux de mortalité qui doivent servir d'étalons pour supporter le nombre de morts probables dans les divers groupes étudiés. Dans le second volume on s'occupera de l'influence de la constitution physique sur la mortalité parmi les hommes, parmi les femmes, et autres faits intéressants. Ces rapports, compilés par des gens possédant une grande expérience, fourniront des renseignements précieux au sujet de la mortalité et serviront de guide excellent pour déterminer les "bons risques".

## L'IMPORTANCE DE L'ASSURANCE-VIE.

Sir Wilfrid Laurier, le chef du parti libéral au Communes, a été le principal orateur, mardi dernier, à la Convention de l'Association des agents d'assurance-vie.

Son entrée dans la salle des délibérations fut saluée par de frénétiques applaudissements et lorsque le distingué homme d'Etat se leva pour prendre la parole, on lui fit une ovation. Sir Wilfrid prononça un beau discours sur l'importance de l'assurance sur la vie.

Afin de démontrer toute l'importance pour un homme de s'assurer, l'orateur rappela une discussion qu'il eut il y a quelques années avec un de ses amis qui ne croyait pas en l'assurance-vie et pour faire valoir toute l'importance d'être porteur d'une police d'assurance, il avait adressé à son ami les paroles suivantes:

"Eh bien, mon ami, après tout, j'ai une femme et je n'ai pas d'enfant. Cependant, j'ai jugé à propos d'assurer ma vie. Vous, vous avez une épouse et des enfants et pour leur assurer un peu de bien-être après votre mort, il faut leur laisser un certain revenu qu'ils n'auront que si vous êtes assuré."

**ASSUREZ-VOUS**

**DANS**

**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses **Taux** sont aussi **avantageux** que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses **polices** sont plus **libérales** que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses **garanties** sont **supérieures** à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La **sagesse** et l'**expérience** de sa **direction** sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une **compagnie Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le **bénéfice des nôtres.**

**Siège Social : 7 Place d'Armes**

MONTREAL

1836

THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE

INSURANCE COMPANY LIMITED

**Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal**
**DIRECTEURS**

Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond Ecr

J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**

**Assurance Fonds de Pension**

**CAPITAL AUTORISE $500,000**

**Achetez des Parts des Prévoyants :**

Parce que c'est un placement sans pareil ·

Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente;

Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.

**Bureau à Montréal :**
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**

**Bureau - Chef,**
**85, rue Dalhousie,**
**QUEBEC.**

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

FRED. E. RICHARDS, Président.

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes. détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

WALTER I. JOSEPH, Gérant.
151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

COMPAGNIE
**MONTREAL - CANADA**
D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE
Fondée en 1859
Téléphone Bell Main 5381

| | | |
|---|---|---|
| Actif | | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | | $344,126.76 |

Bureau - Chef :
No Rue St - Jacques, MONTREAL.
Ferd. Pagé, Gérant Provincial

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**
(Compagnie Indépendante (Incendie)
Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest
Coin St-François-Xavier MONTREAL
RODOLPHE FORGET, Président.
J. E CLEMENT, Jr. Gérant-Général

Il est vrai qu'un homme peut faire certains bons placements, mais ce n'est pas sa spécialité. Les compagnies d'assurances s'occupent de placer l'argent que leurs assurés leur confient. La mort visite toute les familles et souvent c'est le chef qui part le premier. En outre de placer l'argent qu'on lui paie en prime, la compagnie d'assurance garantie une belle somme qui sauvera de la misère la femme et les enfants.

Sir Wilfrid a aussi adressé la parole en français et les deux fois il a été très applaudi. Après avoir prononcé son discours, il a été l'hôte durant quelque temps des Canadiens-français à qui il a donné de bons conseils, spécialement un effort auprès du Canadien-français qui est moins porté à assurer sa vie que l'anglais.

Après le départ de Sir Wilfrid, les Congressistes ont discuté des questions très importantes inscrites au programme, telle que: empêcher la cancellation des polices en vigueur, comment trouver des sujets susceptibles d'assurer leur vie, etc.

M. Weston, président honoraire de l'association des agents d'assurance-vie du Canada, et gérant général de l'Impérial, de Toronto, parla de l'Association et ses relations avec les sièges sociaux des compagnies et les solliciteurs d'assurance-vie. Officier et membre de plu-

**Sun Life of Canada**

Actif .....$ 49,605,616.49
Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la
**CANADA LIFE**
Devient une source de revenu.
Police No. 35,407 Montant $5,000
Age d'admission 35.
Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

| | |
|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | 198.00 |
| | $3,140.00 $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**
Bureau-Chef - TORONTO, Ont

La Compagnie d'Assurance
**MUTUELLE DU COMMERCE**
Contre l'Incendie
Actif excédant - - $550,000.00
DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.
*Bureau-Chef; 151 rue Girouard St-Hyacinthe*

RESPONSABILITE PATRONALE
**La Prevoyance**
Capital $500,000.00

Aussi : — Accidents, Maladies, Glaces, Vol, Garantie de Fidélite, Garantie de contrats.

ASSURANCE D'AUTOMOBILES
Bureau Chef :
160 rue St-Jacques, - Montréal
Tel. Bell : Main 1626

**BRITISH COLONIAL**
FIRE INSURANCE COMPANY
EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.
*CAPITAL AUTORISE*, $2,000,000 *CAPITAL SOUSCRIT*, $1,000,000
Agents demandés pour les districts non représentés.

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le Guide de l'Inventeur qui sera envoyé gratis.
**MARION & MARION**, 364 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
**Fabricant-Papetier**
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréal

**RICH. & ONT. NAV. CO.**
"DE NIAGARA A LA MER"
**Excursions de Vacances**

Quand vous ferez vos projets de voyage pendant les vacances cette année, n'oubliez pas une excursion à bord d un de nos magnifiques vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel de premier ordre.
Excursions à Niagara Falls, les Mille Iles, Québec historique et la superbe Riviere Saguenay.
Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.
*Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à*
**H. FOSTER CHAFFEE,**
GERANT DES PASSAGERS,
MONTREAL
**D. OLIVIER,**
AGENT DES BILLETS EN VILLE,
MONTREAL

## AGENCES DEMANDEES

Un homme avec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

sieurs compagnies d'assurance, M. Weston est très compétent pour traiter un tel sujet et ses remarques sont très applaudies.

L'orateur insiste sur certaines améliorations et il voudrait que chacun considère bien la grandeur et la noblesse de leur profession. Chacun doit faire sa part pour donner plus d'ampleur et plus d'importance à leur association. La coopération des agents avec les compagnies améliorera la situation et augmentera la confiance du public. Elle sera avantageuse à tous les points de vue. Il termine en déclarant qu'il croit au succès des assureurs-vie au Canada.

L'orateur suivant est M. W. McBride, ancien président de l'Association, qui prononce un discours des plus intéressants. Il insiste sur le fait qu'on ne doit jamais forcer un homme à assurer sa vie malgré lui, mais il faut tout simplement lui faire voir tous les avantages qu'il en retirera. Il faut user de la persuasion.

Les congressistes, par un vote unanime, ont décidé que la prochaine convention aura lieu à Halifax, en 1914.

A la séance de mercredi, M. Sills, président de la National Life Underwriters' Association, a prononcé un discours très pratique et qui a été applaudi. Ayant beaucoup voyagé, l'orateur a fait part de ses observations aux congressistes.

Le président a fait la distribution des prix gagnés par les différentes associations pour la plus grande augmentation du nombre des nouveaux membres. L'association locale de Québec a gagné une bourse de $40.00 et une coupe en argent donnée à l'association, qui a tenu durant l'année le plus grand nombre de séances intéressantes.

Après avoir discuté certaines questions concernant le fonctionnement de l'association, on a procédé à l'élection du président général et il nous fait plaisir d'annoncer à nos lecteurs que le choix est tombé sur un canadien-français, M. J.-B. Morissette, de Québec. Le vote fut unanime. M. J.-F. Belleau, aussi de Québec, a été élu membre du comité exécutif.

Le nouveau président est très bien connu dans le monde des affaires, et s'occupe d'assurances depuis un grand nombre d'années.

## ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE TROIS-RIVIERES PENDANT LA SEMAINE TERMINEE LE 23 AOUT 1913.

### Ventes.

Lucien Dufresne à F. X. Gauthier, paroisse Trois-Rivières; Maj. Bellemare à

GEO. GONTHIER
Licencié Institut Comptable
H. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519
Adresse télégraphique "Gontley"

**Ouverture des Classes**

Fournitures Classiques, Cahiers d'exercices, papier qualité supérieure. Papier Ecolier, Blocs-Notes, Papier à lettres. Boîtes de Papeterie, Plumes, Crayons, Ardoises, Boîtes d'écoliers, etc., etc.
Demandez échantillons et prix à
**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL
La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 MONTREAL.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, · MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

## UNE SESSION

### DE LA COUR DU BANC DU ROI.

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au palais de Justice, en la cité de Montréal,

MERCREDI, LE DIXIEME JOUR DE SEPTEMBRE prochain, à DIX heures du matin.

EN CONSEQUENCE, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

JE DONNE AUSSI AVIS à tous les Juges de Paix, Coroners et officiers de la Paix pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

L.-J. LEMIEUX,
Shérif.

Bureau du Shérif,
Montréal, 19 août 1913.

### BON COMMIS DEMANDÉ

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".

## BONNE OCCASION

A vendre 10 lots très bien situés à Notre-Dame de Grâce, — à proximité des tramways de la rue Sherbrooke — Vendra en block ou séparément.

S'adresser à "B". Le Prix Courant 80 rue St-Denis. Tel. Bell Est 1185.

Alfred Dauphin, Yamachiche; Amable Bastien à Jos. A. Bourassa, St-Mathieu; J. A. Frigon à Alex. Descoteaux, Shawinigan Falls; Shawinigan Water and Power à Albéric Beaubien, Shawinigan Falls; Vve Herm. Lagrange à Shawinigan Falls; Geo. Vézina à Shawinigan Falls; Albert Giguère à Shawinigan Falls; Jos. Lespérance à F. X. Trudel, Shawinigan Falls; Octave Guay à Nap. Désaulniers, Shawinigan Falls; Octave Milot à Dame Cléophas Nault, Trois-Rivières; Onésime Blanchet à Aug. Bellehumeur, Trois-Rivières; Mathilda Lévesque à F. X. Hémond, Ste-Flore; Ovila Gélinas à Wilfrid Champagne, Sainte-Flore; Pierre H. Beaubien à Alph. de L. Champagne, Ste-Flore; Donat Bourassa à Zacharie Neveu, Yamachiche; Stanislas Thomassette à Sérénus Chabot, Ste-Flore; Amédée Déziel à Louis Laurent, Grand'Mère; Albert Trudel à Albert Hall, Grand'Mère; René T. Leclerc à Cie Parc Laflèche, Trois-Rivières; Hilarion Meunier à Joseph Marcotte, Yamachiche; Blanche Desaulniers à Adèle Desaulniers, Yamachiche; Antony Lamy à Oscar et Xvier Nobert, Grand'Mère; J.-Bte Badeaux à Anselme Dubé, paroisse Trois-Rivières; Harry Buckley à Joseph Lemay, Trois-Rivières; J. L. Fortin à Blais et frère, Trois-Rivières.

### Mariages.

Euclide Lefebvre à Vve Chs. Milette, Yamachiche; Thomas Page à Lucia Lemire, Shawinigan Falls; Reginald Spargo à Fèvre Desaulniers, Shawinigan Falls; J. M. Badeaux à Eugénie Moreau, Trois-Rivières; Joseph Marcotte à Malvina Bouchard, St-Etienne; Charles Ed. Samson à Marie Lafrenière, Ste-Flore.

### Obligations.

Philorum Milette à Victa Milot, Yamachiche; Edouard Laperrière à Vve Maj. Lesage, Grand'Mère; Zacharie Neveu à Denis O'Shea, Yamachiche; Achille Demers à Jeffrie Bordeleau, Grand'Mère; Ephrem Gélinas à Dame Hy. Marchand, Grand'Mère; David Lavigne à Jos. Lecours, Grand'Mère; Xavier Nobert à Oscar Nobert, Grand'Mère; Jos. Lessard à Dame H. J. Ham, Trois-Rivières.

**La capacité de production—**
**Comment l'obtenir !**

La capacité de production est le but visé dans la transaction moderne des affaires.

Et cette capacité de production maxima en affaires il est impossible de l'atteindre sans un recours fréquent au Téléphone à Longue Distance.

En concurrence avec un rival aux idées progressives, vous avez tous les avantages contre vous si vous n'utilisez pas le Téléphone à Longue Distance.

*Appelez le "Long Distance" et demandez les tarifs.*

**La Compagnie Canadienne du Téléphone Bell.**

### Testament.

Jessé Bouvette à Honorine Béliveau, Shawinigan Falls.

### Rétrocession.

Dame Euch. Crète à Adélard Gignère, Grand'Mère.

### Transport.

Camérie Mélançon à Bertha Lavergne, Grand'Mère.

### Echange.

Xavier Nobert à Oscar Nobert, Grand'Mère.

### Jugements.

Banque Nationale vs Wm Tremblay, St-Thimothée, $35.94; C. Labelle et Cie vs Théâtre Laviolette, Trois-Rivières, $21.16; C. Labelle et Cie vs Urphie Dubois, Cap Madeleine, $70.00; J. U. St-Arnaud vs Théotime Cossette, Shawinigan Falls, $40.20; J. U. St-Arnaud vs Théodore Godin, St-Tite, $29.26; J. B. Ayotte vs Arthur Roman, Trois-Rivières, $25.15; Léger S. Hardy vs Jos. Tremblay, Trois-Rivières, $16.50; Lepage, Bordeleau et Cie vs Geo. E. Trépanier, St-Adelphe, $33.99; Ls. Chevalier et fils vs Cleophas Gagné, Grand'Mère, $20.00; Emile Julien vs Oscar Boisvert, Shawinigan Falls, $10.24.

## LA LOI LACOMBE.

| Déposants | Employeurs |
|---|---|
| Léopold alias P. Dazé | P. H. Marin |
| Adélard Hémond | Ls. Henri Dupré |
| Honoré Hould | C. P. R. Co. |
| Philias Brosseau | Mont. Loc. Works |
| J. Geo. Hémond | James Robinson |
| Auguste Narcisse Gauvin | Gutta Percha Rubber Ltd. |
| Simon Dufour | Dan. Donnelly & Co. |
| Geo. Grace | Alexander Craig |
| Avila Bélair | Fred. Bouchard |
| J. O. V. Boivin | M. S. R. Co. |
| Gordon Chrisholm | Harbour Comm. |
| Ovila Garceau | J. B. Barbeau |
| Charles Lapensée | Lamoureux & Cie |
| W. F. Patterson | C. P. R. Co. |

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2124e livraison (16 août 1913). — Le Talisman, par Pierre Maël. — L'origine du caoutchouc. — Comment se fabriquent les timbres-poste, par Daniel Bellet. — Carrière et tribulations d'un prince à la cour de Frédéric II, roi de Prusse, par Marc. E. Barry. — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.; Union Postale, un an, 22 fr.; six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes. Librairie Hachette et Cie, 79, boulevard Saint-Germain.

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé** ..... **$16,000,000.00**
**Fonds de Réserve** ..... **16,000,000.00**
**Profits non Partagés** ..... **802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint. des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de la Province d'Ontaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P. Winslow, Surint des Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne. Londres. Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R. Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street Chicago, Spokane.

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique. Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | |
|---|---|
| **Capital** | **$2,000,000** |
| **Réserve** | **1,550,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs " Travellers Cheques " a donné satisfaction à tous nos clients ; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

INCORPOREE EN 1855

**Bureau Principal, MONTREAL.**

| | |
|---|---|
| **CAPITAL PAYÉ** | **$4,700,000** |
| **FONDS DE RÉSERVE** | **4,700,000** |

**JAMES ELLIOT, Gérant-Général**

**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :**

| | | |
|---|---|---|
| Arthabasha | Rue Sainte-Catherine | Richmond |
| Bedford | Avenues du Parc | Roberval |
| Cowansville | et Georges-Emile | Sorel |
| Chicoutimi | Maisonneuve— | Saint-Césaire |
| Drummondville | Market and Harbour- | Sainte-Flavie Station |
| Fraserville et Rivière | Côte des Neiges— | Saint-Ours, Qué. |
| du Loup Station | Côte St-Paul | Sainte-Thérèse de |
| Knowlton | Boulevard St-Laurent | Blainville |
| Lachine Locks | Saint-Henri— | Victoriaville |
| Montréal-Rue St- | Pierreville | Ville St-Pierre |
| Jacques | Québec | Waterloo |
| | | Berlin, Ont. |

**85 Succursales dans tout le Canada.**

Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres circulaires pour voyageurs.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 $1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président : M. W. F. CARSLE, de la maison en gros - Carsley, Sons & Co. ; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal ; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant ; J W. L. FORGET, Inspecteur ; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur ; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs :** Président : Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel ; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien ; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**58 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo, Chicago ; Augleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO, LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.**

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 11 et 25 septembre a 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant midi.

### ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs a m. les 30 août, 10 et 20 septembre et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

**Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.**

### ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers, quittent New-York le 6 et 19 septembre, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade, Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St Jacques ; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques ; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste Catherine-Ouest ; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J G., Brock & Co., 221, rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Québec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Capital autorisé** | **$4,000,000** | **Capital payé** | **$4,000.000** |
| **Réserve** | **3.000,000** | **Total de l'Actif au-delà de** | **$30.000,000** |

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillaucourt, Président ; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président ; A. Turcotte, Ecr., N. H Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart A A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant ; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P A. Lavallée, Asssistant-Gérant ; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| (coin St-Denis) | St-Edouard | Quartier Emard |
| Ave. Mont-Royal | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest, |
| (Coin de Lanaudière) | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Rue Ste-Catherine, Est | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| Rue Ste-Catherine, centre | Villeray | Quartier St-Denis |
| Hochelaga | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| Longue Pointe | Viauville (près Montréal | Outremont |
| Maisonneuve | | |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jacques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan, P.Q. |
| Fournier, Ont | Québec, P. Q. | St-Jerome, P. Q |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q | St-Lambert, P.Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P. Q. | St-Pierre Man. |
| Lachine, P. Q. | Sherbrooke, P Q. | St-Valérien de |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Shefford, P. Q. |
| L'Assomption, P. Q. | Ste-Geneviève de | Trois-Rivières, P Q. |
| Longueuil, P. Q. | Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Louiseville, P.Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| | | Winnipeg, Man. |

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux ; achète des traites sur les pays étrangers ; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

### Calendrier financier

Samedi, 30 août — Dividende trimestriel payable:
Action — Dominion Oilcloth Co, priv.
Dividende: Obligations — Toronto Ry. Co., 1er Mtge.
Lundi, 1er septembre — —Fête du Travail (Congé légal.)
Mardi, 2 septembre — Dividendes trimestriels payables:
Actions — Detroit United Ry.; Lake of the W. Mill Co., com. et priv.; Ogilvie Flour Mills Co., priv.; Smart Bag Co., com. et priv.; St. Lawrence Sugar Refining, priv.; Richelieu & Ontario Nav. Co.

Banques — Bank of Hamilton; Bank of Montreal; Bank of Ottawa; Bank of Toronto; Banque d'Hochelaga; Can. Bank of Commerce; Home Bank of Can.; Merchants Bank of Can.; Quebec Bank; Royal Bank of Can.; Union Bank of Can.

Dividendes semestriels payables:
Obligations — Dominion Sewer Pipe Co.; Dominion Textile Co.; Dunlop Tire Co.; Elec. Develop. Co. of Ont.; Mexico Tramways Co., 5%; Mont. and St. Lamb. T. and D. Co.; Rich. & Ont. Nav. Co.; Toronto Paper Mfg. Co.

Actions — Int. Coal M. Co., com. et priv.; Sawyer-Massey Co., priv.; National Breweries, priv.

Assemblée annuelle: Laurentide Co.

### A propos de la Canada Cement Co.

Dans leur circulaire de cette semaine, MM. McCuaig Frères & Cie donnent, sur la Canada Cement Co. d'intéressants renseignements; nous extrayons quelques passages de cette circulaire.

'De toutes les fusions industrielles opérées depuis trois ans, celle de la Canada Cement Company a été l'une des plus heureuses; et quoiqu'elle n'existe que depuis moins de quatre ans, il est permis de dire qu'elle a déjà prouvé la sûreté de conception à laquelle elle doit sa formation.

Depuis le milieu de l'année 1912, on a porté un intérêt toujours croissant à l'action ordinaire et elle a été constamment accumulée dans l'attente d'une augmentation de valeur prochaine, si bien que, au cours des mouvements de baisse de l'hiver dernier, et de la première partie de cette année, elle a été comparativement peu affectée. Cette absorption constante a naturellement diminué de beaucoup le stock flottant, avec le résultat que l'action a réellement avancée de 28 à 33 sur comparativement peu d'achats, si l'on tient compte de l'étendue de l'émission. Une étude de la situation de la Compagnie semblerait indiquer que l'optimisme manifesté dernièrement est pleinement justifié. Le tableau suivant donne les recettes pour l'année 1912, comparativement à celles des deux années antérieures.

| | 1910 | 1911 | 1912 |
|---|---|---|---|
| Profits nets | $1,177,698 | $1,382,039 | $1,394,677 |
| Itnérêt sur obligations | 300,000 | 368,230 | 375,418 |
| | $ 877,698 | $1,013,809 | $1,019,259 |
| Dividende privilégié | 735,000 | 735,000 | 735,000 |
| Pourcentage gagné sur l'action privilégiée | 8.35 | 9.65 | 9.70 |
| Pourcentage gagné sur l'action ordinaire | 1 05 | 2.06 | 2.10 |

### Le 32ème rapport du Pacifique Canadien

Le trente-deuxième rapport annuel de la Compagnie de Chemin de Fer du Pacifique Canadien, qui vient d'être publié, établit que les recettes brutes de la compagnie durant les douze mois terminés le 30 juin dernier, se sont élevés à $139, 395,699 et les frais d'exploitation à $93,149,825, laissant un total de recettes nettes de $46,245,874.

Les recettes nettes des lignes de navigation, en plus des montants compris dans les rapports mensuels, ont été de $1,-245,563, portant le total des recettes nettes de la compagnie à $47,491,437 et le surplus, en déduisant de ce montant une somme de $10,876,352 pour dépenses fixes, à $36,615,085.

Le paiement du dividende semi-annuel de 2 pour cent sur les actions préférentielles, a absorbé une somme de $1,473,386 et celui du dividende trimestriel de 1¾ pour cent sur les actions ordinaires, une somme de $10,150,000. L'intérêt sur les paiements des nouvelles souscriptions d'actions payé le 15 octobre 1912 s'est élevé à $569,813, ce qui déduit du surplus laissé une somme de $23,296,884.

Sur ce montant la compagnie a déclaré un deuxième dividende semi-annuel sur les actions préférentielles payable le 1er octobre 1913 et pour lequel une somme de $1,486,626 a été mise de côté ainsi qu'un quatrième dividende trimestriel de 1¾ pour cent sur les actions ordinaires, payable à la même date, qui absorbera une somme de $3,500,000, formant un total de $4,986,-626, qui déduit lui aussi du surplus, laisse enfin un surplus net pour l'année de $18,310,257.

### La situation aux Etats-Unis

Les premières actions ont montré, pendant la semaine qui vient de s'écouler, certaines tendances réactionnaires, vu le dommage causé au blé et les rumeurs alarmantes du Mexiques. Le dommage au blé est sérieux — une autorité plaçant la récolte aussi bas que 2,250,000,000 de minots. Cet aperçu, je crois, est extrême, vu que les conditions dans la région nord, se sont améliorées et que les pluies récentes diminuent le déficit. L'effet, cependant, fut un peu de désappointement, car on s'attendait à une récolte d'environ 3,000,000,000. Heureusemen tque ce dommage à la récolte n'est pas une calamité. Même dans les Etats les plus affectés, d'autres récoltes en grains, alfalfa, etc., compensent les pertes.

La situation mexicaine cause quelque inquiétude, mais un peu trop peut-être. Le président Wilson gouverne d'une main ferme, et a beaucoup d'influence au Congrès. On sait qu'il est absolument opposé à la guerre avec le Mexique; la manière tranquille et patiente avec laquelle il envisage ce problème, assurera, pls que tout autre moyen, une solution pacifique et satisfaisante.

En général, les affaires semblent renaître. Les plus grosses maisons de l'Ouest et d'ici font un volume d'affaires qui comble leur attente. Mais il y a une certaine tendance conservatrice, à cause de l'instabilité du tarif, de la mesure monétaire, de la tournure politique actuelle. En outre, le tarif sera voté, et la mesure monétaire suivra quelques semaines après. Les lignes de cete mesure sont encore un peu troublées, mais on attend beaucoup du jugement sain et résolu qui caractérise le président, et de la conférence des banquiers qui siège maintenant à Chicago. On espère que la mesure monétaire sera passée avant que le Congrès ajourne

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote Au 19 août | Dernière cote Au 26 août |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 226 | 230 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | ..... | 120½ |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 255 | 254¾ |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 195 | 190 |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 133 | 130 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | 184 | 182 |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | 138 | 135 |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 200½ | 202 |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 213¾ | 214½ |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | ..... | ..... |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | 198 |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | 211 |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 220 | 220 |
| Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | 132 |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 69¾ | 70⅛ex-div |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | 90 | 90 |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | 67 | 63 |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway) | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 58 | 58¾ |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 11½ | 12 |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 93⅜ex-div | 93⅛ex-div |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 139¾ | 138½ |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2.825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 106 | 106 |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 211 | 205 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 68½ | 69 |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | 104 | 109 |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | ..... | 31¾ |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 90⅛ | 91½ |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 45 | ..... |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 50 | 49 |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 82⅞ | 83½ |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | 100 | 100 |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100 00 | 8% | 118½ | 129 |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | .53 | 57 |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | 103 | ..... |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 75¾ | 78 |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | ..... | 120 |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 115¼ | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | 50 | ..... |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | ..... | 52 |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | ..... |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 150⅞ | 153 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | 83 | 82 |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 65 | 66½ |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 210 | 210¼ |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 135 | 135 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 163 | 161 |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 110⅞ | 106 |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | ..... | 132 |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 1.70 | 1.62 |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |

Maintenant c'est le moment de rechercher la clientèle des propriétaires, aux environs de chez vous, qui possèdent de nouveaux édifices qui seront achevés cet automne. En cette saison, quand les conditions sont idéales pour peindre, nombre de gens repeignent et décorent leurs maisons, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Pourquoi ne pas saisir ces occasions de réaliser des ventes profitables des produits suivants :

## CP CANADA PAINT

Il n'y a pas de meilleure peinture que Canada Paint. Elle est fabriquée avec les matériaux de la plus haute qualité, dont la pureté a été éprouvée. Elle est complètement mélangée et broyée par des machines spéciales. Canada Paint représente les derniers perfectionnemen s de la chimie concernant la peinture et de l'art de fabriquer de la peinture.

## CP SANITONE

Ce produit, une peinture à l'huile séchant en la posant, répond à la demande concernant une peinture artistique et de bonne durée pour murs et plafonds d'intérieur. Il sèche en produisant un effet de couleur riche, adoucie qui permet de décorer artistiquement des intérieurs suivant le goût personnel et de donner un ton s'accordant avec la chambre et ses garnitures. Il est absolument hygiénique et on peut sans inconvénient le laver avec de l'eau savonneuse. Une brochure-circulaire explicative, contenant 24 magnifiques couleurs, est envoyée sur demande.

## CP SUN VARNISH

Un bon vernis, propre à tout, qui répondra aux besoins de vos c ients pour travaux généraux. Il donne entière satisfaction quand on l'emploie sur les portes, les devantures de magasins, les portiques, les wagons, les bateaux et toutes surfaces de ce genre ; il donne également satisfaction pour l'usage à l'intérieur, sur les meubles, les boiseries, dans les salles de bain, etc. Sun Varnish est fabriqué avec des matériaux de haute qualité par des fabricants de vernis expérimentés. Presque dans toutes les maisons on a besoin d'un semblable vernis en cette saison

Nous serons heureux de vous dire comment nous coopérons avec vous pour amener des acheteurs probables de peintures et de vernis à votre magasin et en faire des clients réguliers.

THE CANADA PAINT CO
LIMITED
CP PAINT-VARNISH & DRY COLOR MAKERS-LINSEED OIL CRUSHERS CP
FACTORIES & OFFICES-MONTREAL-TORONTO &
WINNIPEG-OXIDE MINES-RED MILL-QUEBEC

Importateurs de

Glaces Epaisses

VERRE A VITRES,

VERRE CATHEDRALE uni et gravé,

VERRE BRUT (cast)

Rayé,

Armé,

etc.

Manufacturiers de

MIRROIRS,

VITRES PLOMBEES,

VITRES ORNEMENTEES,

GLACES BISEAUTEES,

DESSUS DE MEUBLES, etc

J. P. O'SHEA & Cie.

Tel. Bell, EST 430 et 3751

COIN PERREAULT & STE-AGATHE, MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"!

Le type du genre depuis un demi-siècle

Jamais égalées comme qualité.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer Papier d'Emballage Brun et Manille.

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE McGILL, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan Moulin papier, Joliette, Qué.

CHAUDIERE HYGIENIQUE

Pour les déchets.

L'illustration ci-contre montre notre Chaudière Hygiénique Perfectionnée, pour les déchets. Elle est de la même grandeur et a la même forme que le bassin de cabinet le plus perfectionné.

Le couvercle ferme hermétiquement et ne laisse pas s'échapper la moindre senteur Elle devrait se trouver dans tous les foyers.

CANADA WIRE & IRON GOODS CO

Hamilton, Ont.

Toronto Gendron Canada Trade Mark Reg.

MANUFACTURIERS DE

Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.

Exigez toujours la Marque de Commerce "GENDRON."

DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.

THE GENDRON MFG. CO., Ltd,

TORONTO, Canada.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUTELLERIE,

en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.

REGISTERED TRADE MARK

GRANTED 1682

Seuls Agents pour le Canada:

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## POURQUOI IL Y A DES "PANIQUES SILENCIEUSES".

Un jour je me trouvais assis dans un des fauteuils de la rontonde de l'hôtel Oriental, de Dallas, Texas. Tout allait comme d'habitude dans un hôtel. Deux jeunes mariés arrivèrent et le mari oublia de faire enregistrer le nom de sa femme. Quand on lui demanda si la dame était avec lui, il rougit et écrivit "et Mme" après son nom. Le commis-voyageur amusait comme de coutume la jolie fille qui se trouvait derrière la vitrine de montre pour les cigares. Le portier qui, nuit et jour, toujours et toujours, n'arrête pas de balayer, se dirigeait vers mon fauteuil et je vis que j'aurais bientôt à me déranger. Mais soudain tout changea. L'air était chargé d'électricité. Tout le monde était attentif. La fille qui se trouvait derrière la vitrine de montre des cigares ouvrit tout à coup de grands yeux. Le commis-voyageur se redressa et regarda fixement un monsieur qui venait d'entrer, en fumant un cigare. Ce monsieur portait un chapeau mou noir, négligé. Ses cheveux étaient coupés suivant la mode des sénateurs de Washington. Il portait un habit du genre Prince Albert. Il causa à plusieurs amis, puis sortit nonchalamment. Dès qu'il fut sorti, on entendit un soupir de soulagement sortir de toutes les poitrines. "Qu'y a-t-il donc?" demandai-je à un éleveur de bestiaux qui était assis à côté de moi. Il se retourna, me regarda pendant une minute et répondit: "Ne savez-vous donc pas qui était là il y a un instant?" — "Non, répondis-je, je ne connais pas ce monsieur." — "Eh! bien, dit-il, c'était le sénateur X., du Texas. Si quelqu'un avait marché sur une allumette pendant qu'il était ici, cela aurait suffi pour donner du travail à un entrepreneur de pompes funèbres pendant une semaine." — "Comment? De quoi s'agit-il?" demandai-je. — "Oh! de rien," dit-il en envoyant un jet de salive dans le crachoir à quinze pieds de là avec l'adresse d'un chiqueur expérimenté de tabac, "seulement M. a fait courir le bruit dans toute la ville que la première fois qu'il rencontrerait le sénateur X., il était décidé à faire feu sur lui et le sénateur X. et M. viennent de passer à cinq pieds l'un de l'autre dans ce même bureau d'hôtel."

Diantre! pensai-je, c'est bien malheureux que quelqu'un n'ait pas marché sur une allumette; j'aurais aimé à voir la scène.

Ceci est une histoire commune, banale, dont l'intérêt réside surtout dans le fait qu'elle est vraie et que toutes les personnes présentes, le sénateur, la jeune fille qui se tenait près de la vitrine aux cigares, plusieurs commis-voyageurs, etc., ne l'ont certes pas oubliée.

Tous, tant que nous sommes, nous ressemblons aux gens qui se trouvaient au bureau de l'hôtel, nous attendons que quelqu'un marche sur une allumette pour que les troubles commencent. Naturellement, personne ne marche sur une allumette et il n'y a pas de troubles, mais au lieu de nous occuper de nos propres affaires, d'acheter o ude vendre des marchandises, nous attendons tous d'entendre le bruit de cette petite allumette quand quelqu'un aura appuyé le talon dessus.

Quand l'acheteur d'une grande maison de ferronnerie lit dans son journal du matin que le taux de l'argent remboursable sur demande s'est élevé à New-York, il siffle un petit air, se rend à son bureau et s'arrête d'acheter. Puis il manque de marchandises et perd le bénéfice des ventes qu'il aurait, sans cela, pu effectuer.

Quand un manufacturier lit que la guerre a été déclaré entre deux Etats minuscules dont il serait fort embarrassé de déterminer la position sur la carte ou de déterminer la population, etc., il se précipite vers la manufacture et dit à ses contremaîtres de ne plus acheter de matériaux bruts, de congédier tous les ouvriers supplémentaires, de cesser de faire de la publicité et de rappeler tous les agents-vendeurs.

Qu'en résulte-t-il? Pas de publicité, pas de vendeurs, pas d'affaires, plus de fumée montant dans la cheminée.

---

Venons-en au marchand-détaillant qui fait des affaires dans un district agricole où jamais les céréales n'ont été aussi bonnes et ne se sont vendues à un prix plus élevé; celui-là lit les nouvelles de Wall Street:

"Diantre! dit-il, voyez donc comme les stocks ont baissé! Ils n'ont jamais été aussi bas depuis la panique. Le resserrement de l'argent se fait sentir. Sûrement, il y a quelque chose qui va mal. Je ne sais pas ce que c'est, c'est quelque chose de mystérieux. Cela se découvrira d'ici à quelques jours. Mais vous pouvez être certain que je vais suivre une politique conservatrice." Et M. le marchand-détaillant laisse diminuer son stock, n'a pas les marchandises quand son client vient pour les acheter et en agissant ainsi, aide à l'extension des affaires des maisons transigeant par la poste.

Le salarié qui est employé à l'année, rentre chez lui et quand il lit dans son journal, le soir, qu'à Berlin la situation est embarrassée au sujet du prochain règlement, il se tourne vers sa femme et dit: "Marie, l'argent devient très rare et j'espère que vous n'achèterez rien qui ne soit absolument nécessaire, d'ici à quelques mois." Et Marie, en bonne épouse, décide de se passer d'une nouvelle robe et d'arranger son vieux chapeau pour une autre saison.

Et il en est ainsi tout le long de la ligne. Tout le monde, dans le pays, lit les journaux et attend que quelqu'un marche sur l'allumette.

Pendant ce temps-là, quelques gaillards qui n'ont pas peur des allumettes et qui sont alertes, font plus de publicité que jamais. Et pourquoi font-ils de la publicité en juillet et en août, alors que le commerce est dans le marasme? Pour faires sont bien moins actives, les clients ont le temps de lire des annonces.

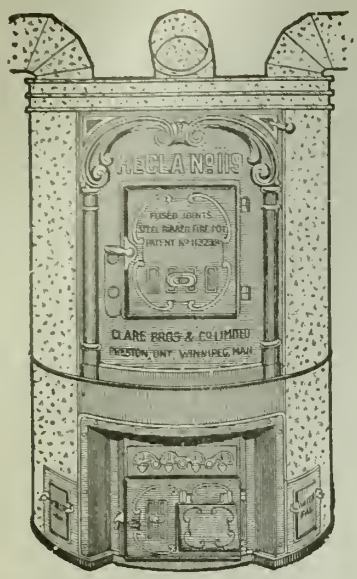
---

## LES DEVOIRS DU VENDEUR

### Comment on perd un client

Un vendeur ne doit jamais oublier que la jalousie est un facteur constant et important en affaires. Quand il y a deux associés dans une maison, ne manquez pas de rendre visite à l'un et à l'autre. Ne vous montrez partial en faveur de l'un au détriment de l'autre. S'il y a plusieurs acheteurs dans une maison et que vous vendiez quelque chose à chacun d'eux, soyez aussi prévenant envers tous.

Pour conclure, un des plus importants devoirs que doit remplir un vendeur, c'est de s'occuper strictement de ses propres affaires.




## Signalez à vos Clients l'Economie qu'assure

# LA FOURNAISE 'HECLA'

Montrez-leur le foyer encerclé d'acier, dont la surface radiante est trois fois plus grande qu'on ne peut en obtenir une par un autre procédé. Le foyer HECLA chauffe l'air plus rapidement, envoie la chaleur à travers les régistres au lieu de l'envoyer dans la cheminée. Ceci permet de réaliser une économie, d'après les expériences faites, d'une tonne de charbon sur sept.

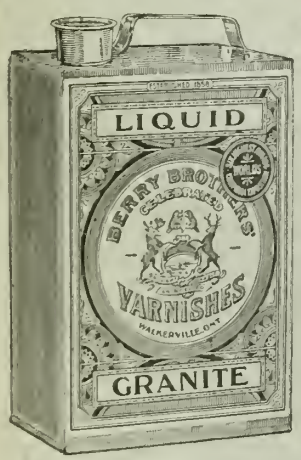
Puis montrez-leur les joints en acier fondu d'HECLA, qui rendent impossible la diffusion dans la maison, de gaz, de cendres ou de poussière.

Ces avantages très importants — grande quantité de chaleur hygiénique en économisant au moins une tonne sur sept — sont là des arguments qui convainquent rapidement. Servez-vous-en avec vigueur et vous n'aurez pas de difficulté à vendre des fournaises HECLA.

## CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

**PRESTON, - - - - - - - ONTARIO.**

**Représentant pour la province de Québec : J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.**




# Vous devriez insister pour avoir ce vernis à plancher.

**Le fameux "Liquid Granite" de Berry Brothers est l'étalon depuis des générations. Il résiste bien à toutes les plus rudes épreuves de durée et de détérioration.**

**Il a un bon aspect, une bonne durabilité et est le produit d'une expérience de 55 ans. Ce n'est pas tant le montant que vous payez que ce qu'on vous vend qui détermine la valeur d'un vernis.**

**Le "Liquid Granite" est un vernis d'une si remarquable souplesse et élasticité que, bien que le bois recouvert de ce vernis puisse se bossuer à la suite d'un coup, le vernis cèdera sans craquer et si on le lave à l'eau savonneuse il n'en sera pas affecté. Si vous achetez le "Liquid Granite" de Berry Brothers, vous SAVEZ que vous avez un produit de qualité--pourquoi faire des essais avec quelque chose qu'on PRÉTEND être aussi bon?**

**1858 BERRY BROTHERS 1913**

Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.

**WALKERVILLE, - - - ONTARIO**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

Le marché de la ferronnerie en gros continue à être calme cette semaine et on ne s'attend pas à un regain d'activité avant le début du prochain mois. Cette accalmie est tout à fait normale et ne cause aucune anxiété parmi les marchands. Les prix restent fermes.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons, prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

IC, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

| | |
|---|---|
| 72 x 30 gauge 24, 100 lbs. | 8.50 |
| 72 x 30 gauge 26, 100 lbs. | 9.00 |

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse: Fleur

| | Gorbals Best Best | Queens Comet | Queens Head | de Lis |
|---|---|---|---|---|
| 28 G | 4.40 | 3.95 | 4.40 | 4.20 |
| 26 G | 4.20 | 3.50 | 4.20 | 3.95 |
| 22 à 24 G | 3.75 | 3.45 | 3.75 | 3.45 |
| 16-20 | 3.65 | 3.20 | 3.65 | 3.35 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

### Apollo

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=26 Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅞ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ⅞ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, ⅞ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.


# LES CARTOUCHES DOMINION

**Les cartouches à fusil de qualité supérieure, chargées avec les meilleures poudres sans fumée, et noires sont employées par les sportsmen Canadiens.**
**Les Cartouches DOMINION pour fusil Imperial, Regal, Sovereign, Crown, les marques populaires sur le marché canadien. Sûreté de feu, grande vitesse, léger recul, modèle bien ajusté et modèle parfait, voilà ce qu'on trouve dans**

## Les Marques DOMINION.

**et c'est pourquoi les marchands qui tiennent un stock de ces cartouches peuvent être sûrs d'avoir des clients satisfaits.**

**Ils connnaissent la cartouche avec le** **sur la boite.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. Montréal, P. Q.**

Vous gagnez
BEAUCOUP
d'argent et
vous assurez
BEAUCOUP
de clients en
vendant
la peinture
pure au 100%
DE
MARTIN-SENOUR

Laissez-nous vous
le démontrer.

The
Martin-Senour
COMPANY.
MONTREAL.

HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

### Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

### Crampes à clôtures

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

### Broches pour poulaillers

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ⅜ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

### Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.30; No 14, $2.35, et No 15, $2.45. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

### Plaques d'acier

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

### Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

### Broquettes

| | |
|---|---|
| Pour boîtes à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boîtes à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

### Clous de broche

Nous cotons: $2.30 prix de base, f.o.b., Montréal.

### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

### Clous à cheval

Nous cotons par boîte: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | | |
|---|---|---|
| Neverslip crampons, ⅜ le cent | | 3.80 |
| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

### Chaînes en fer

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |

### Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

### Fanaux

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

### Tordeuses à linge

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

### Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

### Plomb de chasse

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

### Antimoine

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

### Fonte

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 24.5 |
| Clarence No 3 | 22.0 |

### Fer en barre

Plus ferme.
Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.1 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Fer forgé | base 100 lbs. | | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | | 2.40 |
| Fer pour fers à cheval | base 100 lbs. | | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 | base | | 2.25 |

**Acier en barre**

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

**Cuivre en lingots**

Le marché est fort.

Nous cotons $17.50 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

**Etain en lingots**

Nous cotons: $52.00 à $52.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

**Plomb en lingots**

Plus fort: $5.50 à $5.75.

**Zinc en lingots**

La demande est faible.

Nous cotons: $6.75 à $7.00 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

**Huile de lin**

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 67c, huile crue 64c.

**Huile de loup-marin**

Nous cotons au gallon:

Huile extra raffinée 70c

**Essence de térébenthine**

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

**Pitch**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

**Peintures préparées**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boites de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

**Verres à Vitres**

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

**Vert de Paris pur**

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Barils à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boites de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boites de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boites papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boites fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

**Câbles et cordages**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

**Papiers de Construction**

Très ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

**Charnières (couplets) No 840**

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

**Nos 800 et 838**

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

## FERRAILLES

| | La lb. | |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | **La tonne** | |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | **La lb.** | |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

## PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |


# L'Outillage Monarch de Savetier

**Cet assortiment comprend tous les Outils, etc., nécessaires pour réparer les Chaussures et Harnais et s'adressera à une très grande partie de la population, désireuse d'économiser de l'argent en faisant cet ouvrage elle-même. Les outillages "Monarch" se vendent avec la rapidité du "feu grégeois" tout le temps !**

# Pour Réparer les Chaussures et Harnais.

TAYLOR-FORBES COMPANY

**246 rue Craig Ouest,**

**MONTREAL.**

## Les tordeuses de Maxwell

La ligne des tordeuses de Maxwell comprend plus de cinquante machines distinctes, classifiées selon les rouleaux, en classes de cinq ans, trois ans, deux ans et un an Les styles comprennent les engrenages couverts et découverts, simples et sur billes; ressorts plats et en spirales; crampons d'attache à simple levier et crampons en fer malléable, s'adaptant à toutes les cuves.

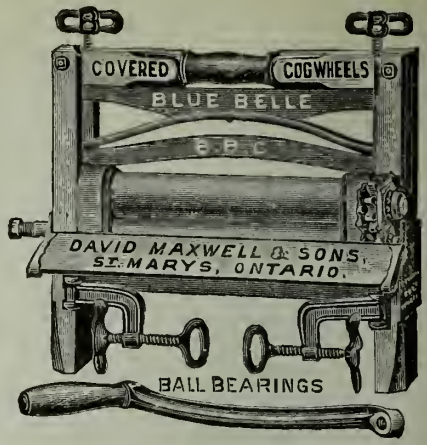
Dans chaque qualité et style vous pouvez donner à vos clients la meilleure valeur qu'ils puissent obtenir pour leur argent.

**Demandez notre catalogue et nos prix.**

**DAVID MAXWELL & SONS**

ST. MARY'S ONT.

**Agence à MONTREAL - - - 446 et 448 RUE ST. PAUL.**




**Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire des affaires avec nous.**

## POURQUOI ?

**Parce que nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports. Nos marchandises sont strictement les MEILLEURES qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.**

**Cowan & Britton Limited.**

GANANOQUE, Ont.

**Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.**

# DOUGALL

## LINGERWETT

DISSOUT LE VERNIS INSTANTANEMENT.

**Appliquez-en une bonne couche. Enlevez-la avec un morceau de drap ou une brosse douce. Pas de grattage ni de lavage. La surface est préparée pour repeindre.**

**Brochure gratuite. Une carte-postale suffit.**

**The DOUGALL VARNISH COMPANY**
**MONTREAL. - - LIMITED,**
Associée à la Murphy Varnish Co., E. U. A.

# VARNISH

## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques

Décharge puissante. Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

**ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.**

**McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montreal.**

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 16 août 1913, la ville a émis 51 permis de construire au coût total de 238,725 pour les nouvelles constructions et de 26,285 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails des permis au-dessous de $1,000.

| Quartier. | Montant. |
|---|---|
| Ste-Marie | $ 6,700 |
| St-Denis | 55,375 |
| Hochelaga | 3,400 |
| Papineau | 2,300 |
| Ahuntsic | 4,600 |
| Bordeaux | 40,000 |
| Rosemont | 2,300 |
| Delorimier | 1,500 |
| Emard | 76,500 |
| Lafontaine | 18,000 |
| Laurier | 5,500 |
| Duvernay | 3,800 |
| St-Gabriel | 12,500 |
| Notre-Dame de Grâces | 10,000 |
| St-Georges | 1,200 |
| St-Louis | 600 |
| St-Jean-Baptiste | 210 |
| St-Henri | 525 |
| St-Laurent | 8,000 |
| St-André | 12,000 |
| | $265,010 |

Avenue Beaumont, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 entrepôt, 1 manufacture, 1 étage, 2e classe; coût prob., $40,000. Propriétaire, General Fire Extinguisher, 175 McCord.

Deuxième Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,300. Propriétaire, Donat Simon, 1414 Ste-Claire.

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 1 maison, 1 écurie, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, I. Kent, 546 Papineau.

Rue Dumas, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, Chs. Micholosky, 92 Dumas.

Rue Clark, quartier Ahuntsic; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Robert Ferns, 81 Bellechasse.

Rue St-Zotique, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, F. Renaud, St-Zotique.

Rue Marquette, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Lewis Crost, 1426 Marquette.

Rue DeLanaudière, quartier St-Denis; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, Rosaire E. Gignac, 699 Mentana.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $2,500. Propriétaire, Adrien Portelance, 489 Nicolet.

Rue Berri, quartier Lafontaine; 1 maison, 3 étages, 2e classe; coût prob., $18,000. Propriétaire, Lavoie & Lavoie, 989 Berri.

Rue Beaumont, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, B. Fisher, 3206 Clark.

Rue St-Patrice, quartier Emard; 1 maison, 1 manufacture, 1 étage, 1ère classe; coût prob., $75,000. Propriétaire, Canadian Rolling Mills Co., ville.

Rues St-Denis et St-Zotique, quartier St-Denis; 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob., $20,000. Propriétaire, Banque des Marchands.

Rue Des Erables, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $6,500. Propriétaire, C. Beaudoin, 722 Des Erables.

Rue DeNormanville, quartier St-Denis; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, Charles Rand, 230 DeNormanville.

Rue O'Connell, quartier St-Gabriel; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 3e classe; coût prob., $11,000. Propriétaire, The


LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

**TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87**

**Demandez notre catalogue et notre liste de prix.**

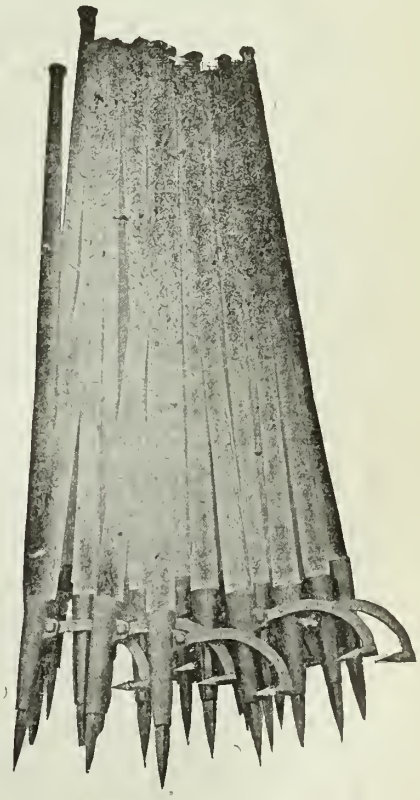
Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

**The**

**THOS. PINK Co., Limited**

**Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON**

**PEMBROKE - ONTARIO**



FABRIQUÉS AU CANADA

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

The World-Famous

SIMONDS

Crescent-Ground

CROSS-CUT SAWS

Vendez

les Scies Simonds

car elles donneront à votre client un meilleur service que n'importe quelle autre marque de scies. Il n'y en a pas de meilleures. Elles coupent facilement et scient vite. Fabriquées avec de l'acier spécial Simonds, gardant son taillant. Chaque scie est garantie. Achetez-en de votre fournisseur en gros ou écrivez à

SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED

RUE ST-REMI et AVENUE ACORN.

MONTREAL, Que.

Vancouver, C. A. ou St-Jean, N. B

QUELQUE CHOSE DE MIEUX ET DE DIFFERENT EN FAIT DE POMPE POUR MESURER AUTOMATIQUEMENT DE LA GAZOLINE.

Il a fallu des années d'expérience pour produire ces pompes et nous sommes persuadés qu'elles sont les meilleures au Canada.

Nos pompes sont à double action—elles pompent lorsque le piston descend comme quand il monte; c'est la seule pompe qui fonctionne ainsi.

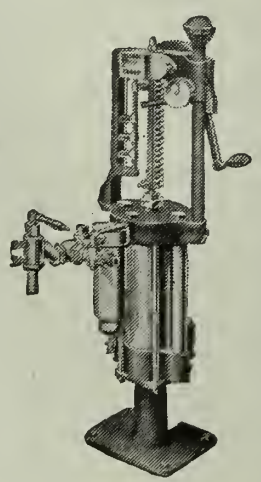
Elles videront un gallon par 4¼ tours de de manivelle et **approvisionneront un automobile de gazoline en juste moitié moins de temps** que lorsqu'on se sert de toute autre pompe à mesure automatique.

Notre pompe a une course de piston de 8 pouces tandis que les autres en ont une de 13½ pouce, par suite c'est **la pompe qui fonctionne le plus facilement et le plus rapidement** de toute celle qui sont sur le marché. On peut démonter toutes les valves de cette pompe — vous n'avez pas à dépl cer cette pompe, si quelque chose fonctionne mal.

**Nos prix pour des installations complètes devraient vous intéresser**, ce sont les plus bas—sur le marché.

Vendues avec garantie.

Notre représentant est parti pour l'Ouest au début de ce mois pour établir des agences dans quatre provinces de l'Ouest. Nous avons aussi besoin de Distributeurs pour les Provinces Maritimes. Ecrivez-nous.



*Demandez-nous par lettre notre catalogue pour les pompes et réservoirs mesurant automatiquement.*

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO.

LIMITED.

TWEED, ONTARIO.

LE PACIFIQUE CANADIEN

LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL :

De la Gare Windsor pour :

BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
KENNEBUCK, OLD ORCHARD et PORTLAND, †9.00 a.m. *9.15 p.m.
TORONTO, CHICAGO, *9 05 a.m., *10.00 p.m. et *11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.
OTTAWA, †8.05 a.m., §8.40 a.m., †9.15 a.m., *9.45 a.m †4.00 p.m., §7.45 p.m., *9.45 p.m., *10.30p.m.
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m., 11 15 p.m. †5.30 p.m., *7.25 p.m.
HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10.30 p.m.
WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 a.m. *9.45 p.m.

De la Gare Viger pour :

QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30p.m., *5.00 p.m., †5.55 p.m., *11.30 p m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9.00 a.m., †1.30 p.m. *5.00 p. m.
JOLIETTE, †8.15 a.m., *9.00 a.m., h1.40 p.m. †5.20 p.m.
SAINT-GABRIEL, *9.00 a.m., i1.40 p.m. †5.20 p.m.
OTTAWA, *8.00 a.m., *5.45 p.m.
SAINTE-AGATHE, *8.10 a.m., *9.15 a.m., §9.30 a.m. 11.00 p.m. h1.15 p. m. i2.15 p.m. †4.00 p.m. †4 50 p.m. k5.10 p.m.
NOMININGUE, *9.15 p.m., 11.00 p.m. †4.50 p.m

(* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

BUREAU DES BILLETS :

141-143 rue Saint-Jacques

EDIFICE DOMINION EXPRESS

Grasselli Chemical Co., Ltd., Toronto, Ont.

Boulevard Gouin, quartier Ahuntsic; 1 maison, 1 entrepôt, 1 écurie, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, Emile Royer, 1043 Boul. Gouin.

Avenue Belgrave, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., $10,000. Propriétaire, John Taylor & Son, 2170 Esplanade.

Rues Lamoricière et Rivard, quartier St-Denis; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 2e classe; coût prob., $9,000. Propriétaire, Canada Produce.

Rue Papineau, quartier Sherbrooke Est; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Adolphe Benoit, 796 Sherbrooke Est.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, A. Champagne, 406 Deuxième Avenue, Rosemont.

Rue Berri, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,100. Propriétaire, Mme Alf. Crevier, 3322 Létang.

Rue St-Patrice, quartier St-Gabriel; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 1ère classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, The Dougall Varnish Co., Ltd., 305 Des Manufactures.

Rue Papineau, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,900. Propriétaire, François Louroch, 1786 Papineau.

Rue Drolet, quartier St-Denis; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $8,000. Propriétaire, Ald. Jolicoeur, 2764 Drolet.

Rue Marquette, quartier Duvernay; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,300. Propriétaire, Alf. Longpré, 177 Marquette.

### Réparations.

Rue St-Laurent, quartier St-Laurent; 1 maison, 2 logements, 6 magasins, 5 étages, 2e classe; coût prob., $5,000. Propriétaire, Société St-Jean-Baptiste, 296 St-Laurent.

Rue St-Laurent, quartier St-Laurent; 1 maison, 2 logements, 1 magasin, 3 étages, 2e classe; coût prob., $1,400. Propriétaire, Isaac Rosenberg, 60 Ste-Catherine Ouest.

Rue St-Laurent, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 1 magasin, 2 étages, 2e classe; coût prob., $3,500. Propriétaire, F. Gobeille, 240 avenue Bloomfield.

Avenue Ontario, quartier Saint-André; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob., $12,000. Propriétaire, Percy Cowan, 28 avenue Ontario.

Rue St-Laurent, quartier St-Laurent; 1 maison, 4 magasins, 44 étages, 2e classe; coût prob., $1,600. Propriétaire, Kahan & Gross, 120 St-Laurent.

## INVENTIONS NOUVELLES.

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets canadiens obtenus cette semaine par l'entremise de MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada et Washington, E.-U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

No 149,880 — Louis A. Désy, Montréal, Qué. Wagon à bascule.

No 149,894 — Harry Hollings, Edimbourg, Ecosse. Presse à imprimer.

No 149,907 — Jean Mérie, Paris, France. Méthode de stérilisation du lait.

No 149,921 — William A. Sault, Worcester, Mass., E.-U. Appareil à air pour sabler les rails.

No 149,990 — Philippe Boisvert, East Angus, Qué. Poignée pour coffre d'outils.

No 149,995 — John Wm. Cook, Manchester, Ang. Dispositif pour faire des noeuds.

No 150,022 — Eduardo J. M. Madero, Buenos Ayres, A.S. Engin rotatoire.

No 105,026 — Joseph L. Musgrave, Londres, Ang. Système pour chauffer et aussi rafraichir les édifices.

No 150,028 — Harold E. Nichols, Tate, Sask. Lampe à huile minérale.

No 150,032 — Sylvain L. Ravier, Paris, France. Construction de quais et ouvrages analogues au moyen de pilotis de planches au béton armé.

No 150,039 — August Schiepe, Charlottenburg, Alle. Clavigraphe fonctionnant pneumatiquement et sans bruit.

No 150,048—Charles E. Trask, Bloomington, N.E. Coin pour fendre du bois.

"Le Guide de l'Inventeur" sera envoyé gratis à toute adresse sur demande.


# LA CLIENTELE DES DAMES

est votre plus i nportant actif. Pourquoi ne pas la cultiver ? Parlez à vos clientes de

# LACQUERET

La laque d'une transparence merveilleuse, qui donne une nouvelle vie et une belle apparence aux vieux meubles et boiseries

LACQUERET est facile à appliquer, très durable, sèche rapidement et est très hygiénique. Une commande d'essai de LACQUERET est une garantie sûre d'un volume profitable de commandes de renouvellement. Notre très énergique c mpagne de publicité crée une forte demande pour LACQUERET Ecrivez pour avoir des détails.

Tous les produits "International" sont vendus dans des bidons contenant une pleine Mesure Impériale.

INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED

TORONTO WINNIPEG

Manufacture Canadienne de Vernis Etalons.

NEW-YORK CHICAGO LONDRES
BERLIN BRUXELLES MELBOURNE

La plus grande manufacture du monde et la première qui ait établi des étalons définitifs de qualité.

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

## Montréal et Toronto.

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE.

## L'"International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

## Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m , et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m , tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

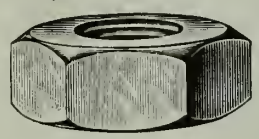
BUREAUX DES BILLETS EN VILLE:
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

# Renseignements Commerciaux

## Jugements

| | Defendeurs | Demandeurs | Montant |
|---|---|---|---|
| Brompton Falls. | Binette, Pitre | —A Blais | $ 112 |
| Cheneville. | Daoust, J. D. | —J. G. Couture | 94 |
| Montréal. | Choquette, Elzéar | —Jules Hamel | 1,000 |
| Montréal. | Succ. J. B. Chènevert | —N. Thibodeau | 200 |
| Montréal. | Gauvin, N. A. | —Hon. F. L. Béique | 360 |
| Montréal. | Grundy, John | —De. B. Boyarsky, et vir. | 96 |
| Montréal. | Guertin, David | —J. B. Archambault | 162 |
| Montréal. | Ha! Ha! Bay Ry. Co. | —F. E. Hall | 3,395 |
| Montréal. | Langsner, S | —D. Berlin | 115 |
| Montréal. | New York Leading Ladies Tailors | —J. R. Kyle | 108 |
| Montréal. | Richey, H. R. | —Law Union Ins. | 60 |
| Montréal. | Robinson, W. | —J. Tipping | 66 |
| Montréal. | Sonne, Willie | —R. Langlois | 70 |
| Montréal. | Weiss, Fritz | —Can. Automatic Chain Co. | 1,517 |
| Montréal. | Wood, A. J. | —P. C. Hart | 63 |
| Stanfold. | Lavigne, Amédée | —J. F. Walsh, et al. | 103 |
| Ste-Monique. | Guertin, J. A. | —A. Thibault, et al. | 308 |
| Victoriaville. | Daigle, Josephat | —N. Carigan | 80 |
| Asbestos. | Gilbert, A. | —D. O. E. Denault | $ 59 |
| Montréal. | British-American Film Manfg. Co. | —W. Hubbell | 93 |
| Montréal. | British-American Film Manfg. Co. | —W. H. White | 269 |
| Montréal. | Chapman, J. G. | —A. Spencer | 284 |
| Montréal. | Copsky, L. R. | —O. Dugas | 420 |
| Motnréal. | Craven, Elwell | —N. Lalande | 140 |
| Motnréal. | Desjardins, Alf. | —Lapointe & Pilon | 55 |
| Montréal. | Fashion Dress and Waist Co. | —J. T. Atkinson | 51 |
| Montréal. | Gravel, I. V., et al. | —De. E. Sanscartier | 500 |
| Montréal. | Kreitzer, Mary, et vir. | —J. Levinson | 260 |
| Montréal. | Laird, W. B. | —J. Ward & Co. | 262 |
| Montréal. | Libersan, E. | —Mathews, Ltd. | 465 |
| Montréal. | Libersan, E. | —J. Ward & Co. | 114 |
| Montréal. | McLeish, T. D. | —Wm. McNally | 135 |
| Montréal. | Montagne, Richard | —J. A. Simard, et al. | 170 |
| Montréal. | Perrault, Jas. | —A. Marcotte | 150 |
| Montréal. | Rafferty, Leonard | —Adéline Laroche-Benoit | 255 |
| Montréal. | Sharswood, W. T. | —J. I. Lebel, et al. | 225 |
| Montréal. | Shelding, J. W. | —T. Bélisle | 180 |
| Sherbrooke. | Baron, R. | —Z. Beisse | 53 |
| Sherbrooke. | Guilbault, J. A. | —D. T. Drew | 80 |
| St-Bernard, Sud. | Gamache, Théodule | —Massey, Harris, Ltd. | 61 |
| St-Timothée. | Meloche, Arthur | —J. B. Archambault, et al. | 108 |
| St-Zacharie. | Tardif, Jos. | —M. Moody & Sons | 85 |
| Sutton. | Officer, A. H. | —M. Moody & Sons | 65 |
| Sherbrooke | Houle & Bibeau, boulangers; Lacombe & Roy, comptables, etc. | | |
| Toronto, Ont. | Blackley, Wm. & Co. | —J. Cohen | 57 |
| Louiseville. | Balacan J. M. | —A. Berman, et al. | $ 224 |
| Maisonneuve. | Bouchard, Art. | —E. Bernard | 76 |
| Montréal. | Bourdeau, Annie, et al. | —P. J. Lorrain | 700 |
| Montréal. | British American Film Manfg. Co. | —Ahern Safe Co. | 65 |
| Montréal. | British Building Co., Ltd. | —R. Urquhart | $54 |
| Montréal. | Charbonneau, Xavier, et al. | —Jas. Dunlop, Jr. | 2,003 |
| Montréal. | Cohen, H. S. | —British Canadian Fur and | |


**Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"**



VIS D'AJUSTAGE.
VIS À TÊTE.
DEMI-NOIX.
FOREUSES TORDUES.

Quand vous commandez ces spécialités, insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.

**John Morrow Screw and Nut Co., Limited. - Ingersoll, Ont.**

**Courroies Spéciales**

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

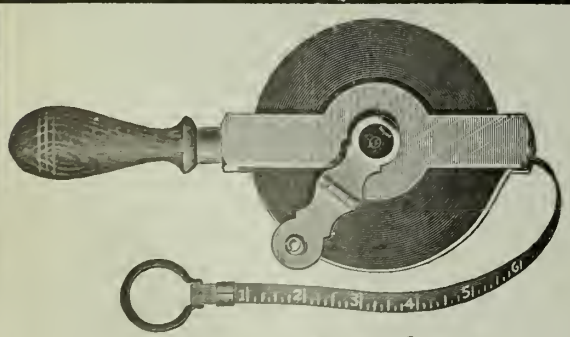
D. K. McLaren, Limited
351, rue St-Jacques,
MONTREAL.
Tél. Main 4904-4905 et 724

**Achetez le meilleur.**

**Corde pour Châssis, marque "Hercules"**
**Corde de Coton, marque "Star"**
**Articles de Vêtements, en Coton,**
**Ficelle de coton, 3 et 4 fils**

En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

**The Hamilton Cotton Co.**
HAMILTON, Ont.



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

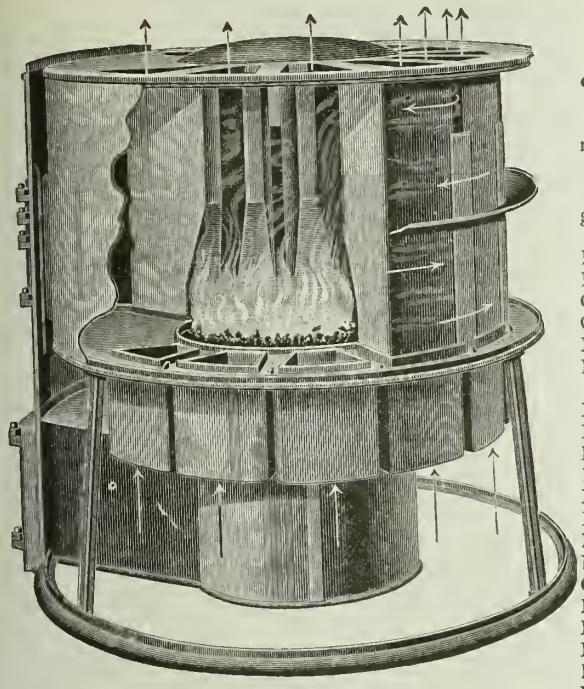
**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

Cette vignette fait voir une de nos



# Fournaises à Air Chaud

Ces fournaises forment une spécialité par elles-mêmes.
Soyez assurés qu'elles vous donneront satisfaction.
**Nous garantissons toutes les fournaises qui sont installées par nous ou d'après nos instructions.**
Ne payez pas avant d'être satisfaits.
Vous trouverez plus loin une liste des endroits où nous avons installé nos **FOURNAISES A AIR CHAUD.**
**PRENEZ DES INFORMATIONS VOUS-MEME.**
Spécialité de Poêles en acier de toutes grandeurs pour Couvents, Collèges et Presbytères.

**Édifices pourvus de nos "Fournaises à Air Chaud" :**

Black Lake, Qué., église.
Bois-Francs, Qué., église.
Carleton Place, Qué., église.
Compton, Qué., église.
East Hereford, Qué., église.
East Stanbridge, Qué., église et sacristie.
East Stanbridge, Qué., presbytère.
Fermount, église méthodiste.
Ile Dupas, Qué., presbytère.
Lac Bouchette, Qué., église.
Lac-aux-Ecorces, Qué, église.
La Tuque, Qué., église.
Montcerf, Qué., église.
Notre-Dame du Portage, église.
Outremont, église baptiste.
Rapide de l'Orignal, Qué., église.
Rapide de l'Orignal, presbytère.
Rapide de l'Orignal, Qué., école.
Richelieu, Qué., église.
Roxton Pond, Qué., église.
Roxton Pond, Qué., couvent.
Roxton Pond, Qué., presbytère.
Sabrevois, Qué, église.
St-Louis, Richelieu, église et presbytère.
St-Basile le Grand, Qué., église.
St-Claude, Qué., église.
St-David, Qué., église.
St-Faustin, Qué., église.
St-Frs-Xavier, Brompton, Q., église.
St-Henri de Mascouche, Q., collège.
St-Jovite, Qué., église.
St-Mathias, sur Richelieu, église.
St-Nazaire, Qué., église.
St-Nazaire, Qué., presbytère.
St-Pascal Baylon, Russel, Ont., église.
St-Thomas d'Aquin, Qué., presbytère.
Sorel, Qué., église.
Villeray, Qué., église.
Yamaska, Qué., etc., etc.

## RECORD FOUNDRY & MACHINE CO.

**17, Rue Mill, Pointe St-Charles, MONTREAL.**

**Tél. Vic., 146.** **Usines à Moncton, N. B.**

LES personnes qui achètent le Ciment "Canada" chez vous sont de celles dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme, est à n'en pas douter, un homme éclairé, progressif et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

# LE CIMENT CANADA

est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant le Ciment "Canada", vous pouvez attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront leur ciment de vous, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière.

## Canada Cement Company Limited

**Bureaux des ventes à**

**MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.**

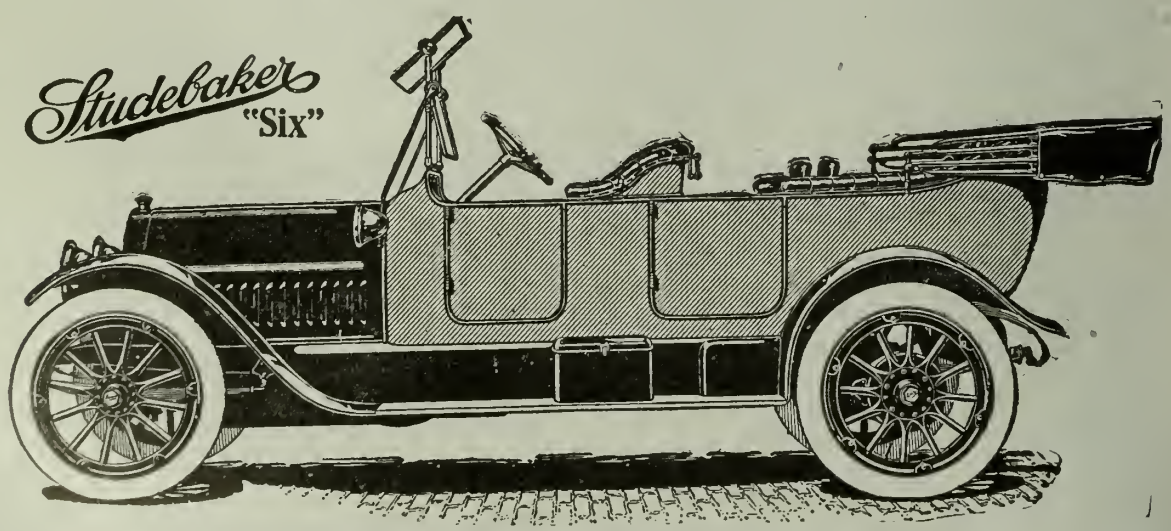
**Commandez au bureau le plus proche de chez vous.**

| | | |
|---|---|---|
| | Trading Co. | 1,100 |
| Montréal. | Demitre, John, et al.—J. Levinson | 695 |
| Montréal. | Desjardins, Alf.—Lapointe & Pilon | 151 |
| Montréal. | Duluth, Clément—A. G. Ross | 1,314 |
| Montréal. | Girouard, A.—A. Allard | 50 |
| Montréal. | Gremer, J. E.—J. T. Ewart | 105 |
| Montréal. | Haller, P., et al.—H. Tlassbey, et al. | 103 |
| Montréal. | Lafiamme, Edouard—J. Marsoalis | 80 |
| Montréal. | Lapirre, L.—G. Galarneau, et al. | 81 |
| Montréal. | Legault, Zennon, et al.—P. J. Lorrain | 2,020 |
| Montréal. | Martel, Jos.—N. Dufort | 59 |
| Montréal. | Montreal House Furn. Co.—J. G. Couture | 84 |
| Montréal. | Northern Transport Co.—A. Champeau | 750 |
| Montréal. | Northern Transport Co.—A. Dufresne | 159 |
| Montréal. | Pointe-auxTrembles Land and Development Co., Inc.—W. Dawson, ès-qual. | 117 |
| Montréal. | Prud'homme, C. E.—Holbrooks, Ltd. | 54 |
| Montreal. | Rafferty, Leonard—De. A. Demers, et al. | 61 |
| Montréal. | Simpson, T. H.—J. A. Quenneville | 150 |
| Montréal. | St-Amand, Raph.—N. E. Deeb | 78 |
| Montréal. | Sokoly Bros.—Wm. Davies & Co. | 192 |
| Montréal. | Trudel, Ernest—G. T. Brodeur | 52 |
| Montréal. | Valiuette, J. D.—Mrs J. Montreuil | 50 |
| Rigaud. | McDonald, Deléry—H. Montpetit | 58 |
| Westmount. | Parent, G. W.—E. G. Merdith, et al. | 66 |

**Exécutions**

| | Défendeurs | Demandeurs | Montant |
|---|---|---|---|
| Montréal. | Barry, Jos.—Rock City Cigar Co. | | $ 86 |
| Montréal. | Bernsteine, Harry—J. R. Kyle | | 93 |
| Montréal. | Blais, Jos., Fils—Wm. Gray Sons | | 94 |
| Montréal. | Cossette, Alph.—Smith Marble Constr. Co. | | 97 |
| Montréal. | Cyr, A.—Wm. Gray Sons | | 61 |
| Montréal. | Gaudette, P. & Fils—Lea Moquin | | 59 |
| Montréal. | Giroux, H.—Brenmood Land Co. | | 53 |
| Montréal. | Imperial Costume Co.—Nat. Skirt and Costume Co. | | 87 |
| Montréal. | Libersan, E.—E. Payant | | 91 |
| Montréal. | Libersan, E.—R. C. Lunham | | 85 |
| Montréal. | Libersan, E.—L. Ouellette | | 87 |
| Montréal. | Riopelle, Ed.—R. Monty | | 66 |
| Montréal. | Royer, S.—Montreal Public Service | | 82 |
| Montréal. | Seed, F. E.—J. J. Couture | | 57 |
| Montréal. | Strachan, W. C.—Wm. McNulty | | 98 |
| Montréal. | Tremblay, Chas.—A. Mongeon | | 61 |
| Montréal. | Woodley, A., et al.—Wm. McNulty | | 60 |
| Montréal. | Amey, F N. Realty Co.—W. Dawson | | $ 165 |
| Montréal.— | Angstrom, A.—E. J. Quinn | | 738 |
| Montréal. | Aubin, J. P.—The King | | 111 |
| Montréal. | Bissonnette, J.—C. Dorris | | 53 |
| Montréal. | Boyer, F. R.—C. Jackson | | 267 |
| Montréal. | British American Film Manfg. Co.—A. G. Cameron | | $7,054 |
| Motnréal. | British American Film Mfg. Co.—M. J. Wohl | | 699 |
| Montréal. | Charbonneau, F. X.—J. A. Molleur | | 347 |
| Montréal. | Dallaire, Pierre—L. O. Bournival | | 616 |
| Montréal. | Deschamps, O.—Sherbrooke Cigar Co. | | 165 |
| Montréal. | Deschamps, O.—W. R. Webster | | 147 |
| Montréal. | Desrochers, C.—A. Benoit | | 183 |
| Montréal. | Emblem, N. & Co.—J. Katz, et al. | | 169 |
| Montréal. | Succ. J. B. Chènevert—N. Thibodeau | | 241 |
| Montréal. | Filiatrault, Ovide—The King | | 214 |
| Montréal. | Fontaine, E.—AnnaPerron | | 304 |
| Montréal. | Fortin, Amédée—Trust and Loan Co. | | 3,743 |
| Montréal. | Girard, F.— L. J. Loranger | | 106 |
| Montréal. | Hurne, H. H., et al.—F .R. McIntosh, et al. | | 483 |
| Montréal. | Kostko, S.—J. Cohen | | 58 |
| Montréal. | Krams, J. M. A. Di Palma | | 172 |
| Montréal. | Laberge, J. N.—G. Hall Coal Co. | | 1,094 |
| Montréal. | Lavallée, Max.—De. D. A. Gonneville | | 121 |
| Montréal. | Leroux, G.—A. Racine, Ltd. | | 143 |
| Montréal. | Libersan, E.—De. E. Dansereau, et vir. | | 128 |
| Montréal. | Lortie, Ed.—Auto Garage, Ltd. | | 128 |
| Montréal. | Mansour, Ese—R. Murnberger | | 346 |
| Montréal. | Nicolas, D. et al.—A. St-Arnaud | | 233 |
| Montréal. | Obrien, H.—H. Paré | | 213 |
| Montréal. | Quinty, H.—A. Légaré | | 259 |
| Montréal. | Quienty, H.—J. Caron | | 161 |
| Montréal. | Poirier, J. T.—J. Gallagher | | 237 |
| Montréal. | Poirier, J. T.—T. Gallagher | | 227 |
| Montréal. | Posecuick Vasil—The King | | 111 |
| Montréal. | Pratt, Wm.—L. V. Perry | | 4,736 |
| Montréal. | Prévost, J. A. Co.—Can. Cons. Land Co. | | 342 |
| Montréal. | Savard, Ulric—J. B. Deschamps & Fils | | 93 |
| Montréal. | Skelding, J. W.—F. Bélisle | | 233 |
| Montréal. | Tessier, Adélard—The King | | 111 |


# A VENDRE




**Automobile "Studebaker" à 7 places --- confortable, économique et facile à conduire. A coûté $4,500.00, vendra pour $2,000.00. Peut être visitée à la manufacture Ledoux Carriage Company, 93, rue Osborne, à Montréal.**

TRADE Gillette MARK
KNOWN THE WORLD OVER

LE

# Rasoir de Sûreté de Gillette a Gagné Votre Confiance

Jetez un coup d'œil sur les dix dernières années du commerce des rasoirs. Quel a été l'article en vedette ?

Sans nul doute, le RASOIR DE SURETE GILLETTE.

Connaissez-vous un autre rasoir dont le total des ventes ait augmenté régulièrement chaque année, durant cette décade ?

Vous souvenez-vous d'un autre rasoir qui ait été annoncé à vos clients, à l'année, pendant la moitié même de ce temps-là ?

Avez-vous tenu ou même entendu parler de n'importe quel autre rasoir dont les prix n'ont JAMAIS été réduits par vos concurrents locaux ou par les maisons faisant affaires par la poste ?

Connaissez-vous un autre rasoir qui soit fabriqué dans tout le Canada ?

Est ce qu'il y a un autre rasoir qui ait garanti le placement de centaines de milliers de dollars dans une manufacture aussi importante que le nouvel édifice Gillette ?

Avez-vous jamais reçu des autres fabricants de rasoirs de n'importe quelle sorte la même vigoureuse, inlassable coopération pour vendre les marchandises qu'on vous a déterminé à acheter ?

Pouvez-vous penser à n'importe quel autre rasoir, à l'une de ces imitations si nombreuses des fabricants qui, de ce fait même, reconnaissent la supériorité du rasoir GILLETTE ?

Depuis l'invention du GILLETTE, quantité d'autres rasoirs ont été mis sur le marché avec nombre de promesses et ont disparu. Le GILLETTE est l'une des institutions permanentes, progressives du Canada et comme tel est digne de votre confiance.

## Gillette Safety Razor Company of Canada Limited

**Bureaux et Manufacture : LE NOUVEL EDIFICE GILLETTE, MONTREAL.**

# Vos Clients Reviennent

Pour ces deux " leaders " !

LA FARINE DE BLE D'INDE

Préparée par Benson

Pour les fins culinaires.

SILVER GLOSS

L'Empois pour le Blanchissage à la maison, le Favori des blanchisseuses.

Deux Etalons depuis plus d'un Demi-Siècle.

C'EST LA QUALITE QUI FORCE LES COMMANDES REPETEES.

## The Canada Starch Co. Limited

Manufacturiers des **Marques Edwardsburg**

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER.

# LE PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 5 SEPTEMBRE, 1913 Vol. XLVI— No. 36

**L'article qui procure les plus fortes ventes.**

**En vente partout.**

**J. M. DOUGLAS & CO., MONTEAL.**

**Agents Canadiens.**

MAISON FONDÉE EN 1857.


(INDEX DES ANNONCEURS, PAGE )

# La Poudre "MESSINA" pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistrée au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

# Vendez "Simcoe"

## La marque de Fèves Cuites qui représente un aliment pur à 100%, qui donne 100% de satisfaction.

Ne manquez pas d'attirer l'attention de vos clients sur le fait très important que le coût élevé de l'existence ne s'applique pas aux Fèves Cuites Simcoe. Une boîte contient assez de fèves pour toute une famille.

Les épiciers Canadiens progressistes vendent plus de fèves cuites qu'ils ne l'avaient jamais fait. Ces épiciers ont trouvé que c'était une politique très profitable que de pousser ferme la vente de nos FEVES CUITES SIMCOE. Ce sont des fèves cueillies à la main, cuites au four et mises en boîtes dans des conditions hygiéniques. On peut se les procurer soit au naturel, soit avec sauce Chili ou aux tomates. C'est un aliment pur à 100% et il donne 100% de satisfaction à vos clients.

# DOMINION CANNERS

## LIMITED,

## HAMILTON, Can.

# A MESURE QUE LE CANADA GRANDIT

Il y a tant d'étrangers arrivant au Canada, M. l'Epicier, que la diminution de la population dans les autres pays cause des alarmes.

Ces gens nouvellement arrivés devraient être de bons clients pour les plus vieux et meilleurs produits alimentaires de manufacture Canadienne.

C'est pourquoi, quand un nouveau client ouvre un compte chez vous, vous ne devriez pas hésiter à recommander ces produits Canadiens, étalons depuis cinquante ans

## Le Sirop de Blé d'Inde Marque Crown

ET

## Le Blé d'Inde Préparé de Benson.

En ce qui concerne la cuisson commode, rapide et facile, ils ne peuvent être surpassés et vos clients peuvent recevoir une brochure contenant d'excellentes recettes, rien qu'en nous adressant une carte.

Pourquoi ne pas le leur suggérer ?

## THE CANADA STARCH CO, LIMITED

MANUFACTURIERS DES MARQUES EDWARDSBURG

Montreal Cardinal Toronto Brantford Calgary Vancouver

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère poirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.34 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.21 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand

Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

| | | |
|---|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | | 1.20 |

### WILLIAM CLARK Montréal

| Conserves | La doz. |
|---|---|
| Viandes assorties | 1s 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 1s 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 2s 3.75 |
| Lunch Ham | 1s 2.25 |
| Lunch Ham | 2s 3.50 |
| Ready Lunch Beef | 1s $2.25 — 2s 3.75 |
| Geneva Sausage | 1s 2.50 — 2s 4.25 |
| English Brown | 1s 2.10 — 2s 3.50 |
| Boneless Pigs Feet | 1s 2.10 — 2s 3.50 |
| Sliced Smoked Beef | ½s 1.50 — 1s 2.50 |
| Roast Beef | 1s 2.25 — 2s 3.75 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis | ½s 1.60 |
| Ditto | 1s 2.75 |
| Boeuf Bouilli | 1s 2.25 |
| Boeuf Bouilli | 2s 3.75 |
| Boeuf Bouilli | 6s 13.00 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boites plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boites hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boites plates | 3s | 1.15 |


# LA MACHINE A 10 TOUCHES

# Dalton

EST RECONNUE ETRE

# SANS RIVALE

POUR LES

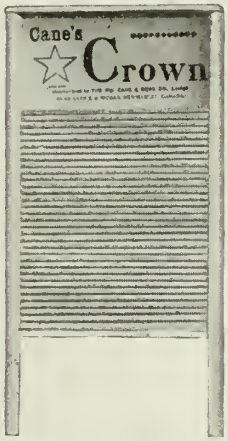
## Additions, Soustractions, Divisions et Multiplications.

**Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.**

**CIE. DALTON**

12 Edifice Coristine MONTREAL

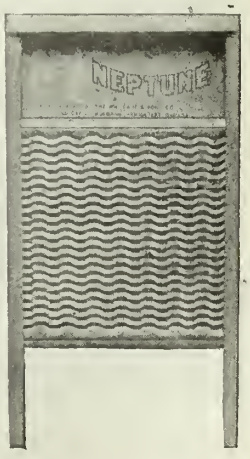
*Telephone: MAIN 1346*




# LES PLANCHES A LAVER DE CANE

**Amènent les affaires.**

Elles donnent toujours entière satisfaction à l'acheteur, parce qu'elles sont bien faites avec les matériaux les plus durables.




Nous fabriquons ces planches à laver en 13 divers modèles et qualités pour répondre à toutes les demandes. Chaque genre est le meilleur qu'on puisse se procurer pour le prix.

**Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue en français des articles en bois de 'Cane' pour le jour du lavage.**

**THE WM. CANE & SONS CO., LIMITED.**

**NEWMARKET, ONT.**

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boites hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 8.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |
| **Potted Meats** | | **La lb.** |
| Ham, Tongue, Beef and Veal, | ¼ 0.50 | ½s 1.00 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | | ½s 1.20 |
| Pâtés de Foie | | ½s 0.90 |
| Pâtés de Foie | | ½s 1.35 |
| **Soupes** | | **La doz.** |
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| **Mince Meat** | | **La doz.** |
| (Tins fermées hermétiquement.) | | |
| 1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s | | 5.00 |
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

**J. M. DOUGLAS & Co.,**
**Montréal.**

**Bleus à laver** — **La lb.**

"Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c

"Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb.

"Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. 10c

**WM. H. DUNN,**
**Montréal.**

**Edward's Soups**
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boîtes de 40 bandes $7.50 par boîte.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boîtes 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boîtes 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

**BORDEN MILK CO., LIMITED,**
**Montréal.**

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| **Lait Condensé (sucré)** | **Prix au Détaillant** |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse) | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3.90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

**Lait et Crèmes Condensés.**

| | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |

**Lait condensé.** — **La cse**

| | |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |

**Lait évaporé.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Hotel". 2 doz., chaque | 4.25 |

# Le Réservoir de Sureté et à Mesure Automatique de Bowser, pour l'Huile, Est Avantageux Parce Qu'il Est Propre.

Le réservoir ancien diminue vos profits parce qu'il laisse s'échapper l'huile qui abime aussi d'autres articles, en plus de ce qu'il "gâche" votre magasin et lui donne une senteur "infecte." Le **Réservoir Bowser** arrête l'écoulement de l'huile, aussitôt que vous cessez de pomper ; il n'épanche pas ; il empêche toute évaporation ; il économise l'huile et épargne les aliments ; il n'échappe aucune senteur d'huile. Avec lui, pas de plancher huileux, pas de senteur—et vous conservez **tous** vos **profits**. L'appareil **Bowser** dispense des vilaines mesures et des entonnoirs—vous n'avez qu'à pendre le bidon du client à un robinet propre et à pomper. Lorsqu'il est plein, l'écoulement s'arrête et il n'y a pas d'épanchement, de saletés, ni de taches—pas besoin de laver vos mains. Demandez notre **Brochure Gratuite** et toutes les informations.

S. F. BOWSER & COMPANY, Inc., 66-68 Avenue Frazer,
**TORONTO, Ontario.**

**Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.**

# LES ANNONCES PAR AFFICHE

## Font appel à 3,000,000 de consommateurs TOUS LES JOURS

Les affiches parlent un langage universel, et c'est le seul moyen de faire impression sur l'esprit des enfants, des étrangers et des milliers d'acheteurs qui n'ont pas le temps de lire les journaux ou autres annonces imprimées.

Nous vous donnerons le summum de l'annonce attrayante-ineffaçable et productrice pour chaque dollar qu'elle vous coûte. Demandez les estimés et schemas à

## H. A. WILLIAMS, gérant, Canadian Poster Co.

Edifice Dominion Express, Montréal.

Plus de 75% de la publicité canadienne est faite par nous. Quoi ! Bovril, Baby's Own Soap, Fruitatives, Na-Dru-Co., Montserrat, Players Cigaretttes, Magi and Adanac, Etc., sont affichés par nous à l'année.

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque | 4.50 |
| Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque | 3.90 |
| Marque Peerless "Petite Boîte", 4 doz., chaque | 2.00 |

**CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.**

Montréal.

"Paos" ("Le savon qui nettoie".)

Par douzaine de boites 0.80

**Yankee Cleaner.**

| | |
|---|---|
| Boite de 1 gallon | $1.00 |
| Boite de ½ gallon | 0.60 |
| Boite de 1 pinte | 0.32 |
| Boite de 1 chopine | 0.20 |

Dix pour cent d'escompte sur toute commande de douze boites assorties.

**THE CANADA STARCH CO., Ltd., Manufacturière de marques Edwardsburg.**

| Empois de buanderie. | La lb. |
|---|---|
| Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) | 0.05¾ |
| Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. | 0.06¼ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 4 lbs. | 0.06¾ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 3 lbs. | 0.06¾ |
| Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) | 0.06¼ |
| Barils No 1 (200 lbs.) | 0.06¼ |
| Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) | 0.07½ |
| Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Empois Silver Gloss en boites à coulisse de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.) | 0.07 |
| Benson's Satin (28 lbs.) boites en carton de 1 lb., étiquette chromo | 0.07½ |
| Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse | 3.00 |
| Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.) | 1.50 |
| Casco Potato Flour (20 lbs.) | 0.10 |
| **Celluloïd.** | |
| Boite contenant 45 boites en carton, par caisse | 3.60 |
| **Empois de cuisine.** | |
| W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) | 0.05½ |
| (Boite de 20 lbs., ¼c en plus.) | |

**ELIE CHARBONNEAU**

**Marché Bonsecours**

**Montréal**

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $2.50 |
| Citrons, la caisse | | 3.00 |
| Tomates | | 0.75 |
| Choux nouveaux, la douzaine | | 0.50 |
| Patates, par 80 lbs. | | 1.00 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 1.25 |
| Oranges navel | | 3.75 |
| Concombres, la douzaine | | 0.25 |
| Pommes nouvelles, la boite | | 1.25 |
| Pruneaux panier | | 0.50 |
| Pêches, panier | | 0.80 |
| Poires, la caisse | | 4.00 |

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**

**Toronto. Ont.**

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses . . . . | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

**Ne contient pas d'alun.**

| | La doz. |
|---|---|
| 6 doz. de 5c. . . | $0.50 |
| 4 doz. de 4 oz. . . | 0.75 |
| 4 doz. de 6 oz. . . | 1.00 |
| 4 doz. de 8 oz. . . | 1.30 |
| 4 doz. de 12 oz. . . | 1.80 |
| 2 doz. de 12 oz. . . | 1.85 |
| 4 doz. de 16 oz. . . | 2.25 |
| 2 doz. de 16 oz. . . | 2.30 |
| 1 doz. de 2½ lbs. . . | 5.00 |
| ½ doz. de 5 lbs. . . | 9.60 |
| 2 doz. de 6 oz. } | à |
| 1 doz. de 12 oz. } | la Cse |
| 1 doz. de 16 oz. } | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".


## Vous Pouvez Gagner de l'Argent en Vendant ce Savon.

Car il est moins cher que n'importe quel autre sur le marché et pourtant il ne le cède à aucun, en fait de qualité.

Notre prix pour vous n'est que de 80 cents par douzaine de boites et vous pouvez les vendre au détail à 10 cents chacune. Ceci vous donne 50 pour cent de bénéfice.

# PAOS

**"LE SAVON QUI NETTOIE"**

Enlève la saleté, la graisse, la peinture, l'encre et les taches. Indispensable aux automobilistes, agriculteurs, ingénieurs, ménagères, mécaniciens, machinistes, ouvriers d'usines, peintres, médecins, cheminots, marins, etc. Incomparable pour nettoyer les ustensiles de cuisine, le marbre et la porcelaine. Ne rendra pas rudes les mains les plus délicates. Mousse abondamment.
Prix 80 cents la douzaine de boites.

**ECRIVEZ-NOUS AUJOURD'HUI A CE SUJET.**

**The CANADIAN FAIRBANKS-MORSE Co., Limited**

**444 RUE ST-JACQUES MONTREAL.**

CHEZ TOUS LES EPICIERS

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

gents pour Montréal et la province de Québec.

## Les fruits en conserves de "GRIFFIN et SKELLEY"

Abricots en Conserves, Pêches en Conserves, Conserves de Raisins, Poires, Cerises Blanches, Cerises Noires, Cassis, Prunes Damson, Prunes Egg, Prunes Golden Drop, Reines Claudes, Framboises, Fraises et Ananas — fruits reconnus excellents en conserves. Au nom de "Griffin & Skelly" vous reconnaîtrez ces produits pour des conserves de fruits très avantageuses à acheter et d'une vente très facile. ∴ ∴

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

**MONTREAL** Agents **TORONTO**

**Dites cela avec conviction**

"Madame, voici le meilleur sel de table que nous vendons —Il est toujours propre, sec et fin—il ne se pétrifie pas Il glisse facilement de la salière et donne aux aliments la saveur exacte qu'ils doivent avoir.

## Sel de Table WINDSOR

est le seul qui se puisse employer pour la cuisine ou la pâtisserie —La pâte devient croustillante et floconneuse sans laisser aucune "trace d'arrière-goût amer".

Son emploi vous démontrera que c'est le meilleur sel.

THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED

WINDSOR ONTARIO

## PANIERS et MANNES en OSIER

**LES PLUS BAS PRIX COMMERCIAUX ET PROMPTE LIVRAISON GARANTIE.**

Assortiment complet des Célèbres Brosses et Balais de BOECKH. Nous sommes heureux d'exhiber un assortiment très considérable d'Echantillons.

Conseils d Experts au sujet du Choix des Lignes se Vendant le Mieux.

**Venez, Ecrivez ou Téléphonez pour avoir notre Liste de Prix.**

## The Harold E. Smith Sales Co.

**Agents de Ventes et Distributeurs**

**130 RUE CRAIG EST**

**(Deux Portes à l'Ouest de l'Hôtel des Postes)**

**MONTREAL**

**Saindoux Composé**

## LAING'S

**Reconnu comme le meilleur sur le marché.**

**Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.**

**Son Prix est raisonnable.**

## MATTHEWS-LAING LIMITED

**Rue Mill, - - MONTREAL.**

Soda "Magic" — La cse

No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb . . . 2.85
5 caisses . . . . . 2.75
No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb . . 2.85
5 caisses . . . . . 2.75

No 3 caisse
30 pqts. de 1 lb. . } 2.85
et 60 pqts. de ½ lb. }
5 caisses . . . . . 2.75
No. 5 caisse
100 pqts de 10 oz. 2.90
5 caisses . . . . . 2.80

Crème de Tartre de "Gillett"

La doz.

¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) . . . . $1.00
½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) . . . . 2.00

La cse

¼ doz. pqts., ¼ lb. . . . . } assortis. } $8.00
2 doz. pqts., ½ lb. . . . . }

La doz.

½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) . . . . . 2.20

1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) . . . . . 4.10

La lb.

5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) . . . . . 0.33
10 lb. boîtes en bois . . . . . 0.30½
25 lb. seaux en bois . . . . . 0.30½
100 lb. barils . . . . . 0.28½
360 lb. barils . . . . . 0.28

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅞ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST

| | | |
|---|---|---|
| Tierces | | 0.11¼ |
| Tinettes 60 lb. | | 0.11½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | | 2.35 |
| Chaudières, 20 lbs. | | 2.25 |
| Caisses, 3 lbs. | lb. | 0.12¼ |
| Caisses, 5 lbs. | lb. | 0.12¼ |
| Caisses, 10 lbs. | lb. | 0.12¼ |
| Pains moulés d'une livre | | 0.12¾ |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boite 350, par boite | 5.75 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boite de 600, la boite | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boites de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boites de ferblanc, 50 s. et boites de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boites de fantaisie | 16.00 |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |


Pur — Digne de confiance

**N'hésitez pas**

à emmagasiner et recommander le

SODA A PATE

**"COW BRAND"**

Il est remarqué pour sa force, sa pureté, et le fait qu'il est digne de confiance ; c'est un des grands favoris de la cuisinière.

*Examinez vos stocks.* *Commandez-en à votre fournisseur en gros.*

**CHURCH & DWIGHT** LIMITED
Manufacturiers
MONTREAL

FABRIQUÉ A NIAGARA FALLS

Regardez la photographie de Niagara Falls au fond du carton quand vous achetez le

**Shredded Wheat Biscuit**

Tout autre "Shredded Wheat" qu'on peut vous offrir n'est qu'une bien mauvaise contrefaçon du véritable "Shredded Wheat"—l'espèce que vos clients ont toujours achetée—l'espèce qui domine le marché—toujours propre, toujours pure, toujours la même. Fabriqué seulement à Niagara Falls dans la manufacture de produits alimentaires la plus propre, la plus belle du monde.

Shredded Wheat est mis en caisses propres, en bois solides. Les caisses vides sont vendues par les épiciers entreprenants à raison de 10 ou 15 cents chacune, ce qui ajoute à leurs profits sur Shredded Wheat.

**THE CANADIAN SHREDDED WHEAT CO., LTD.**

NIAGARA FALLS: ONT.

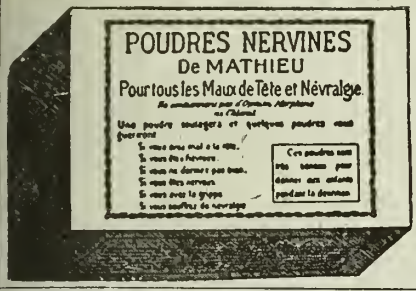
Bureau à Toronto ;

49 rue WELLINGTON Est

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont un remède simple mais effectif contre tous les maux de tête—un remède que chaque marchand peut recommander comme un curatif sûr et rapide.

Si vous ne connaissez pas les poudres Nervines de Mathieu, et si vous êtes sujet aux maux de tête, essayez-les vous-mêmes à nos frais au moyen du coupon ci-joint.



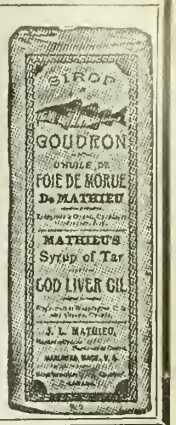

Comme remède contre les rhumes et les troubles bronchiques le sirop de Goudron et d'Huile de Foie de Morue de Mathieu est rendu fameux et cette préparation sœur des Poudres Nervines — marche à grands pas dans la même voie.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, · · P.Q.**

**MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.**
Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

Nom .....
De .....
(Nom de la maison de commerce).
Rue .....
Ville ou village .....
Province .....




# L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée,

## DE ST-HYACINTHE

Garantit une excellente position aux élèves qualifiés.

L'Ecole Lalime est l'institution par excellence pour les jeunes gens désireux d'obtenir rapidement une bonne position dans les meilleures maisons de commerce du Canada.

Les études comprennent tout ce qui a rapport au cours commercial : comptabilité, français, a glais clavigraphie, sténographie. etc., ainsi que : télégraphie, administration des gares et classe spéciale de comptabilité des banques.

Chaque cours est donné par des spécialistes distingués dans chaque branche.

## TELEGRAPHIE

Les cours de télégraphie et d'administration des gares sont donnés par un professeur spécialement qualifié.

Ces cours sont absolument modernes et n'ont rien de commun avec l'ancienne méthode longue et défectueuse.

Une bonne position est assurée aux élèves de l'Ecole Lalime, dès que leur cours est terminé.

**Demandez le prospectus de**

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe

# HAUSSE DU SUCRE

**La hausse de mardi ainsi que la forte récolte de fruits va déterminer une forte demande de sucre. Commandez-en bien d'avance et commandez du**

**St. Lawrence Sugar**

**Toutes les commandes sont expédiées le jour de leur réception.**

| | |
|---|---|
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. 0.80½ | 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia, pqts 1/16 lb. | 0.65 |
| Snap, pqts 1/12 et 1/6 lb. | 0.48 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.50 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boites 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| 12 lbs., boites 6 lbs. | 0.39 |
| **(Empire Branch)** | |
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boites 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts | 0.45 |
| Black Watch 6 s. | 0.39 |
| Bobs, 5 s. et 10 s. | 0.39 |
| Currency, 10 s. | 0.59 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.53 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boites 7 lbs. | |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Rosebud, 3 x 3, 7 s. ½ cads, 8 lbs | 0.50 |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boites 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boites 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boites 10 s. | 0.78 |

## HENRI JONAS & CIE,
### Montréal.

| | |
|---|---|
| **Pâtes Alimentaires.** | **La lb.** |
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de $1.00 à | 3.00 |
| Extraits au gallon de $6.00 à | 24.00 |
| Mêmes prix pour extraits de tous fruits. | |

| | |
|---|---|
| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse | 21.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse | 36.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, ½ d. à la cse | 54.00 |
| **Vernis à chaussures.** | **La doz.** |
| **1 doz. à la caisse.** | |
| Marques Froment. | 0.75 |
| Marque Jonas. | 0.75 |
| Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. | 2.00 |

## LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.

| | | |
|---|---|---|
| | | **La doz.** |
| Catsup King. | | $1.00 |
| Catsup King, bdl. 9 douz. | | 0.95 |
| Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz. | | 1.50 |
| Confiture, cse 2 doz., 12 onces. | | 1.00 |
| Confiture, pinte. | | 2.50 |
| Caustique, 100 lbs. | chaque. | 2.75 |
| Caustique, 50 lbs. | chaque. | 1.50 |
| Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse. | | 1.40 |
| Confiture, chaudière No 7 | ch. | 0.42½ |
| Confiture, seau No 7 | chaque. | 0.45 |
| Confiture, chaudière No 5, | ch. | 0.30 |
| Confiture "King" chaudière No 7, chaque. | | 0.45 |

## MATTHEWS-LAING, LIMITED,
### Montréal, Canada.

**Lard en Baril Marque "Anchor"**

| | |
|---|---|
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. | 15.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. | |
| Pickled Rolls, brl. | 30.00 |
| Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | 29.00 |
| Heavy, clear fat backs 60/70 | 27.00 |

**Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".**

| | | |
|---|---|---|
| Tierces, 375 lbs. | lb. | 0.11½ |

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

# CONSERVES

**FRUITS et LEGUMES**

**Nous commençons à remplir nos contrats.**

**Pois Français et Belges**

**"L. A. PRICE & CIE." et "YACHT BRAND '. (Belges)**

**Toutes les qualités.**

**BLUETS** **La récolte est manquée, cependant**
**Nous en avons 2000 CAISSES, à arriver.**
**Qualité de choix**
**boites 2s & galls**

**SAUMON** (Conserves) **Nous avons un choix de marques, toutes les qualités.**

**Les rapports de la pêche sont contradictoires. Nous sommes en mesure de vous affirmer que la pêche a été bonne ; nos prix d'ailleurs l'attestent.**

## FRUITS et ASPERGES de CALIFORNIE

**Empaquetage 1913.**

**ABRICOTS, PECHES** (entières et tranchées). **POIRES Bertlett.**

**ASPERGES blanches et vertes, entières et bouts.**

**Qualité de tout premier choix.**

**ANANAS SINGAPORE,** (entiers, tranchés et morceaux.)

**500 caisses à arriver bientot. Boites 2½'s, 1½'s, et ¾'s.**

**L'avantage que vous avez de placer vos ordres avec nous, c'est la garantie de 100 p. c. de LIVRAISON et de la qualité des articles.**

**Nos livraisons s'étendent jusqu'en Janvier 1914.**

**Demandez nos prix sur ces lignes ou autres, ils sont**
**TOUJOURS INTERESSANTS,**

## L. CHAPUT FILS & CIE, Limitée,

**Epiciers en Gros et Importateurs.**

**2, 4, 6, 8, 12 et 15 Rue DeBresoles, - - . MONTREAL.**

**FONDEE EN 1842.**

LES
# BISCUITS
**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente des biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits. Tous les gourmets le savent

**The Mooney Biscuit**
**AND CANDY CO., LIMITED**
**Manufactures à**
**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.

**La Farine Préparée de Brodie**
**Vous Conserve Vos Clients.**
Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines
**UN BON VENDEUR.**
Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.
**Brodie & Harvie, Limited.**
**14 et 16 Rue Bleury,**
Tél. Main 436 **MONTREAL.**

Les clients apprécient un paquet bien enveloppé. C'est aussi vrai pour le citadin qui rapporte les marchandises chez lui, que pour le fermier qui les met au fond de sa charrette.

| | |
|---|---|
| Boites 50 lbs. net (doublure parchemin) | 0.11⅝ |
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) | 0.11¾ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net, $2.40 | 0.12 |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs., $2.30 | 0.11½ |
| Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.12¼ |
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.12½ |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | 0.12½ |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | 0.13¼ |
| **Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).** | |
| Tierces, 75 lbs. | 0.14½ |
| Boites, 50 lbs., net (doublure parchemin) | 0.14¾ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | 0.14⅞ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $3.00 | 0.15 |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut $2.90 | 0.14½ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15¼ |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15½ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | 0.15½ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | 0.15¾ |
| **Viandes fumées.** | |
| Jambons: Première qualité. | |
| Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.18½ |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.19 |
| Moyens, 15 à 19 1 bs. | 0.21 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.21 |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.22 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.23 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20½ |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.19 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.24 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.26 |
| Jambons de Laing, choisis, Pique-que-Nique", 10 à 14 lbs. | 0.17 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs. | 0.17 |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |
| **Saucisses fumées.** | |
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et langue) doz. | 1.10 |
| **Saucisses fraîches.** | |
| Saucisses de porc (tripes de porc) | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | 0.08½ |
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

**AGENCES**
**LAPORTE, MARTIN, LIMITEE, Montréal.**

| | |
|---|---|
| **Légumes.** | |
| **Petits Pois Importés "Soleil"** | |
| Extra fins, 50 boites | 14.50 |
| Extra fins, 100¾ boites | 15.00 |
| Très fin, 100¾ boites | 13.50 |
| Fins, 100¾ boites | 11.50 |

# IMPORTANT
## Les Epiciers détaillants
qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

**Baker's Cocoa and Chocolate**

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par
**WALTER BAKER & CO.,**
**Limited.**
**Montréal, Can. Dorchester, Mass**
**ETABLIE EN 1780.**

**LACAILLE, GENDREAU & CIE**
Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.
**EPICIERS EN GROS**
**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi
MONTREAL

**CONFITURES PURES DE UPTON**

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE
**UPTON**

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

## LES FEVES AU LARD DE CLARK

**Sont célèbres pour leur**

**Valeur Fiable**

**et leur**

**Supériorité**

Il serait superflu de vous dire, M. l'épicier, que vos clients, apprécient les qualités ci-dessus dans les marchandises qu'ils achètent mais nous aimons à vous rappeler que le public a depuis des années manifesté sa haute appréciation du fait que les FEVES AU LARD DE CLARK sont facilement les "leaders" à cet égard.

Il n'en saurait être autrement, car l'extrême soin qu'on apporte à s'assurer que rien que le MEILLEUR est toujours EMPLOYÉ dans leur préparation c'est plus qu'une garantie de leur qualité.

Comparez vos ventes et voyez si nos prétentions ne sont pas justifiées.

**Au Naturel, Sauce Chili ou aux Tomates**

**TOUTES GRANDEURS.**

**W. CLARK, Montréal.**



## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O Goyette, ancien maire de Magog ; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste ; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Adver ising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir nscrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles representent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**


| | |
|---|---|
| Mi-fins, 100½ boites | 11.00 |
| Moyens, No 2, 100½ boites | 9.50 |
| Moyens, No 3, 100½ boites | 9.00 |
| **Petits Pois "Frs. Petit & Cie."** | |
| Fins, 100½ boites | 0.00 |
| Moyens, 100½ boites | 7.50 |
| **Légumes "Soleil".** | |
| Haricots:— | |
| Verts, extra fins, 100½ boites | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boites | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boites | 8.00 |
| Côtes de Céleri. 50 boites | 7.50 |
| **Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)** | |
| Oseilles, 100½ boites | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b. | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boites | 9.00 |
| Julienne, 100½ boites | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boites | 9.50 |
| **Asperges.** | **C/S** |
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boites | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boites | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boites | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boites | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boites | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boites | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boites | 22.50 |
| **Flageolets.** | |
| Moyens, 100½ boites | 11.00 |
| **Sardines.** | **C/S** |
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |
| **Savons de Castille.** | **Lb.** |
| **Le Soleil 72% d'huile d'Olive.** | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.00 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s | 4.50 |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.10½ |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08½ |
| **La Lune 65% d'huile d'Olive.** | **Lb.** |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| c/s 12 barres, 3 lbs. | 0.08½ |
| **Huile d'Olive "Minerva"** | **C/S** |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | **Gall.** |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |

**LAIT CONDENSE ET EVAPORE.**

**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Reindeer" café et lait, petit, 4 doz. | 6.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |


## CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré

**DES EPICIERS**

**Pour tous les**

**Besoins de la Cuisine**

**Tablettes de ¼ lb.**

**Fabriqué par**

**JOHN P. MOTT & CO.,**

**HALIFAX, N. E.**

**J.A.TAYLOR, Agen , Montréal**



## Nous trouverons votre Homme

Nos dix mille milles de Lignes téléphoniques dans Québec et Ontario porteront votre voix à peu près partout.

La personne à laquelle vous désirez parler peut être atteinte grâce à l'un ou l'autre de près de deux mille bureaux dans les deux provinces!

Avec les facilités de notre Téléphone à Longue Distance, il n'y a pas de difficulté à "rejoindre votre homme" s'il se trouve quelque part dans un rayon de mille milles.

*Appelez le "LONG DISTANCE" et demandez les tarifs.*

**La Compagnie Canadienne du Téléphone Bell.**


**JOHN P. MOTT & CO.**

| | | La lb. |
|---|---|---|
| Elite, per doz. | | 0.00 |
| Prepared Cocoa | | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | | 0.36 |
| No 1 Chocolate | | 0.30 |
| Diamond Chocolate | | 0.24 |
| Navy Chocolate | | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | | 0.35 |
| Cocoa Shells | | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à | 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à | 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. | 1.00 |

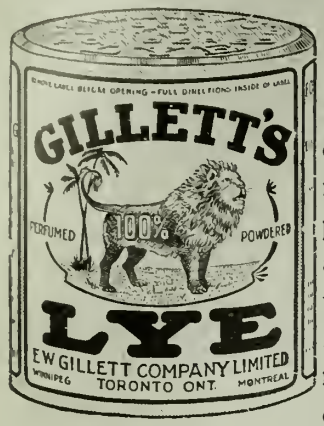
**SALADA TEA CO.**

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

# GILLETT'S LYE




## Un des 500 Usages de la Lessive de Gillett

**EPICIERS : La Lessive de Gillett pour être recommandée comme exterminateur certain des rats et des souris et elle n'a rien des désavantages d'un poison. La manière de l'employer est simple. Répandez un peu de Lessive dans et autour des trous creusés par les rongeurs. En plus de cela, tracez un cercle d'un quart de pouce de large avec de la Lessive sur un planche mince d'environ un pied carré, puis mettez de la viande ou du fromage au centre. En approchant de l'amorce, les rats auront les pieds prulés et toute la colonie, grande ou petite, disparaîtra immédiatement.**

**REFUSEZ LES SUBSTITUTS.**

## LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

## E.W.GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haute qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

**AGENTS :**

**LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.E.— C. DE CARTERET, Kingston. — BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. — SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vancouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.**

# LE PRIX COURANT

**REVUE HEBDOMADAIRE**

**Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.**

**EDITEURS**

**La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,**

**Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.**

**ABONNEMENT ; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.**

**Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.**
**Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.**
**Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.**
**Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.**

**Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année**
**A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.**
**Toute année commencée est due en entier.**
**L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.**
**Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."**
**Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".**
**Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :**
**"LE PRIX COURANT", Montréal.**

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 5 Septembre 1913. Vol. XLVI — No 36.


## LE COMMERCE D'AUTOMNE

On prépare l'ouverture de la saison d'automne. — Comment mettre en vedette les nouveaux styles d'automne? — La manière d'attirer l'attention du public.

C'est un dicton ancien et souvent répété que celui-ci: "Faites bien les plans de votre ouvrage, puis mettez ces plans à exécution." Il est devenu presque banal et vide de sens. Mais c'est le seul moyen, après tout, d'arranger les détails de votre ouvrage d'une manière efficace, raisonnable, confortable et satisfaisante.

Avez-vous jamais regardé à deux mois en avant de vous et tracé le plan de votre ouvrage pendant ce laps de temps? Avez-vous jamais bien organisé votre travail? En avez-vous fixé tous les moindres détails? Pensez-y quelques instants.

Voyons, par exemple, la question de la publicité de votre magasin. Envisagez les événements dix semaines auparavant. Les ventes d'été sont pratiquement terminées et en août la publicité peut être un peu moins forte.

Mais septembre va arriver plus vite que vous le pensez et il faudra hâter la publicité.

La Fête du Travail se célèbre le premier du mois: cela veut dire qu'il faut pousser la vente des nouvelles chaussures d'automne, à prix modérés, pendant cette semaine-là. Cela signifie qu'il faut que nous soyons prêts à pousser la vente des souliers pour les écoliers, pour les garçons et filles en général. Il est sage d'annoncer les articles pour écoliers une semaine ou dix jours avant l'ouverture des écoles, bien que l'on achète en plus grandes quantités après l'ouverture des écoles que le premier jour.

La grande chose à considérer, c'est l'Ouverture d'Automne. Puis vient une période d'efforts soutenus pour faire de bonnes affaires sur les articles d'automne et d'hiver.

Avez-vous réfléchi à tout cela? Savez-vous, après mûre réflexion, combien d'argent vous allez dépenser en publicité d'ici à dix semaines, comment vous le dépenserez, de quels journaux vous vous servirez, combien d'argent dépenserez-vous dans chacun, combien de jours vous ferez paraître votre annonce, quels articles vous annoncerez à chaque fois, si vous avez des vignettes satisfaisantes pour illustrer votre matière de publicité?

Sovez-vous ce que vous ferez de vos vitrines? L'annonce dans vos vitrines est une chose qui devrait attirer particulièrement votre attention.

L'été est passé et le temps est venu de mettre de côté les couleurs, l'espèce de pancarte qui convenait si bien pendant les chaleurs, et de changer le ton ou l'atmosphère, vos combinaisons de couleurs dans vos vitrines. Choisissez d'autres pancartes: d'une texture nouvelle, d'une couleur originale; que leurs formes et grandeurs soient un peu différentes de celles auxquelles le public était habitué, servez-vous d'autres teintes d'encre et d'autres peintures, essayez un autre genre de caractères pour l'impression de vos annonces dans vos vitrines. Cette variété est des plus nécessaires.

Le jour d'ouverture est devenu, dans le commerce, la semaine d'ouverture. C'est une période d'étalages spéciaux, auxquels on consacre une attention spéciale.

Que faut-il mettre à l'étalage? Il vous faut le savoir dès maintenant.

Il est temps de retirer dans le fond du magasin les marchandises de vente courante et de mettre en vedette les nouveautés, tous les nouveaux styles, toutes les nouvelles caractéristiques ainsi que les modèles les plus récents, les nouvelles combinaisons de matériaux, etc., bref tout ce qui est nouveau.

Placez-les dans des caisses pour l'étalage, dans votre magasin, mettez-les dans vos vitrines, attirez l'attention des gens sur ces marchandises par votre publicité. Ce sont les nouveaux articles que le public veut voir, veut connaître en ce moment. Il sera mécontent si on lui présente des articles qu'il a déjà vu fréquemment. L'idée de la nouveauté l'attire.

Que comptez-vous accomplir au moyen de votre Ouverture d'Automne? Pensez-vous créer une demande considérable dès le début, élever énormément votre chiffre d'affaires? A ce sujet, voyez d'après le passé, d'après votre expérience, quel est le rapport probable entre vos espérances et la réalité.

Il faut reconnaître que c'est plutôt une tâche difficile à accomplir que d'attirer une foule énorme dans le magasin. Seuls les grands magasins à rayons, grâce à la prodigieuse variété des marchandises à l'étalage, des orchestres, des concerts, etc., peuvent attirer une foule de gens n'ayant pas l'intention d'acheter immédiatement. Mais tel n'est, tel n'a jamais été le cas pour un magasin de chaussures, par exemple.

Il est plus sage de ne pas annoncer une ouverture officielle d'automne. Mieux vaut exhiber et parler des nouveaux articles, d'une manière attrayante, intéressante. Il est bon de faire distribuer, fin août ou au début de septembre, une petite circulaire dans laquelle on décrit quelques-uns des plus intéressants styles pour l'automne et l'hiver. Il sera

aussi profitable de faire placer dans tous les paquets livrés une petite carte, relative aux articles d'automne. On peut aussi faire placer une annonce attrayante, en couleurs vives, dans les chars urbains.

Mais la plupart des annonceurs sont d'avis que le meilleur moyen de faire savoir aux gens quels sont les nouveaux styles, c'est de se servir des revues commerciales et des journaux quotidiens.

## LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET LE PROFIT.

Tous les hommes d'affaires apprécient l'importance des ventes rapides et d'un fréquent retour du capital engagé dans un stock de marchandise. Cet aspect du commerce de détail est de la plus haute importance et devrait recevoir une très grande attention.

Trop souvent, cependant, le mouvement rapide des marchandises ne donne qu'une satisfaction passagère. On a transigé un splendide volume d'affaires; mais quand vient le temps de totaliser le résultat net des ventes de l'année, on constate un déficit alarmant au bilan.

Une raison probable des résultats de cette sorte réside dans le fait qu'on s'est formé à l'idée que le mouvement rapide d'une marchandise quelconque compense le trop petit pourcentage de profit. Trop de marchands se sont laissés prendre à cette idée que, parce qu'un article est de vente courante, ils peuvent se contenter d'une faible marge de profit et faire quand même de bonnes affaires. Règle générale, il est économiquement admis et exact que les articles dont la vente est lente comportent une marge de profit plus considérable que ceux dont la vente est facile, et peuvent se renouveler souvent. Encore, ne devrait-on jamais perdre de vue l'item du profit compensateur. Les articles comme le pain, le lait, le savon, les biscuits, dont le stock s'épuise chaque jour ou chaque semaine, doivent être étroitement surveillés quant au profit net qu'ils rapportent. Le marchand devrait calculer le profit pour lui-même. Trop souvent il se contente de ce que l'article est supposé lui rapporter, sans s'en rendre un compte exact.

Ainsi, le boulanger qui lui fournit son pain lui expliquera que, du fait qu'il gagne un sou par pain tous les jours sur 25 pains, il fait un profit net de 25 cents par jour qui, calculé pour une année entière, représente peut-être 500 pour cent de profit sur l'argent engagé sur l'article. En calculant de cette manière, on est susceptible de perdre de vue plusieurs points essentiels. Tout d'abord, le profit net de l'épicier qui gagne, disons, 25 cents sur chaque $1.00 d'achat, n'est pas de 25 pour cent, mais de 20 pour cent seulement. Sur ce pourcentage, il faut payer tous les jours, et non à la fin de l'année, le loyer, les salaires, etc., dont la proportion se calcule de 17 à 22 pour cent et davantage souvent. Si vous prenez aussi en considération le service requis pour disposer, envelopper et livrer 25 pains pour 25 cents, le gros pourcentage s'évanouit comme un rêve au réveil. On peut dire la même chose de tous les articles vendus également sur une petite marge.

Le temps qu'il faut pour préparer et livrer un paquet sur lequel il y a un profit, soit de 3 à 8 pour cent, n'est pas plus long que celui qu'il faut sacrifier à envelopper un pain et l'article de vente rapide ne donne pas toujours le bénéfice qu'il devrait donner.

Jamais un détaillant ne devrait se laisser prendre à l'appât de ceux qui prétendent que les articles de vente facile sont plus profitables du fait qu'ils se renouvellent fréquemment. Il doit calculer d'après son propre point de vue et insister sur l'achat de marchandises qui lui rapporteront un profit raisonnable, équitable.

## LA NECESSITE DE LA COOPERATION.

Jusqu'à ces dernières années, la moyenne des gens croyait qu'on pouvait atteindre le succès sans coopération. De fait, l'idée de coopération était inconnue, même dans le domaine de la fantaisie. Un concurrent était regardé comme un ennemi. Le fait qu'un homme ouvrait un magasin de l'autre côté de la rue, dans lequel il mettait en vente une ligne similaire de marchandises, ou bien où il allait faire des affaires du même genre, était considéré par le commerçant comme une déclaration de guerre.

Nous nous souvenons d'un vieux marchand qui, il y a des années, tenait un petit magasin dans la campagne, à un carrefour, où il vendait un jour une clef anglaise, le lendemain quelques verges de calicot. Cet homme-là n'avait pas l'idée de coopérer avec qui que ce soit et ne doutait guère de ce que pouvait signifier le mot coopération. Il ignorait tout des autres marchands du monde. Il ne se rendait absolument pas compte des possibilités futures du jeu étonnant de l'achat et de la vente que Emerson définit: l'acte de transporter un article de première nécessité, d'un endroit où il est abondant, jusque là où on en a besoin.

La connaissance qu'avait ce vieux marchand des affaires était limitée à ce qui se passait dans sa propre boutique sale, et il ne savait rien de ce qui se passait au delà du tournant de la route, à un demi-mille de chez lui. Même aujourd'hui, nous voyons dans nombre de petites villes des marchands se quereller entre eux. Ils ne semblent pas savoir ou comprendre quelle puissance il y a dans la coopération, que le secret de faire de grandes affaires réside dans la coopération entre le patron et l'employé et que pour qu'une ville soit un centre commercial important, il faut que tous les hommes d'affaires de cette ville coopèrent.

## LES DENREES ALIMENTAIRES.

Nous devons à l'obligeance de la maison Laporte-Martin, Limitée, un certain nombre de renseignements, qui intéressent particulièrement les épiciers en détail, au sujet des prix des principales denrées alimentaires, arrivées tout dernièrement d'Europe. Les prix indiquent une tendance très marquée à la baisse.

C'est ainsi que dans les légumes de la marque "Soleil", les fèves extra-fines se vendent $9.00 au lieu de $8.50.

Les petits pois, très fins, $9.50 au lieu de $10.

Les petits pois moyens, $7.00 au lieu de $7.50.

Il n'y a plus d'haricots verts moyens en demi-boîtes ou en boîtes.

La Macédoine No 1 extra en demi-boîtes se vend $11 au lieu de $12.

La Macédoine No 2 extra se vend $9.00.

Il n'y a plus de Macédoine No 1 extra en flacons.

La soupe Oseille se vend $9.00 au lieu de $9.50.

La soupe purée de tomates, $8.50 au lieu de $9.00.

La Julienne, $8.00 au lieu de $8.50.

La soupe Cerfeuil, $9.00 au lieu de $9.50.

Les asperges en demi-boîtes, $26 au lieu de $28.

Plus d'Asperges, branches géantes, en boîtes.

Grosses branches, 100 demi-boîtes, $24.50.

Grosses branches, 50 boîtes, $23.50.

Branches extra, 50 boîtes, $22 au lieu de $24.

Branches fines, en demi-boîtes, $21 au lieu de $22.50.

Branches fines, 50 boîtes, $20 au lieu de $22.50.

## DE L'EDUCATION DES CONSOMMATEURS.

Faire l'éducation des consommateurs n'est qu'un moyen indirect de renforcer la capacité de concurrence des artisans; cependant ce moyen a son importance.

Il n'est pas indifférent de laisser cette concurrence s'exercer sur tel terrain plutôt que sur tel autre et c'est améliorer incontestablement la position des artisans que de faire adopter, comme critère de choix entre eux et l'industrie, des points de comparaison qui sont tout à leur avantage.

Or, pareils critères existent, ils sont compatibles avec le progrès; leur adoption constituerait elle-même un progrès. Il est donc légitime et utile de faire campagne pour y ramener l'opinion publique.

L'individualité dans les produits, la variété, la recherche de l'agrément dans la ligne, l'harmonie des couleurs et des proportions sont des qualités traditionnelles de la petite production. Si quelques-unes peuvent être acquises par la production industrielle, les artisans sont toujours en état de lutter sur un autre terrain, et décider les consommateurs à abandonner la recherche du rabais indéfini, qui domine le marché depuis un siècle, pour y substituer le régime du juste prix d'autrefois.

Il n'est pas difficile de démontrer que la loi du rabais est fausse, tout au moins si on lui donne pleine carrière: il suffit pour cela d'observer les conséquences auxquelles elle a abouti.

Lorsque le seul progrès qui soit apprécié est la réduction des prix d'achat, on aboutit entre les producteurs à une lutte dont voici les phases habituelles.

Ce sont pendant un temps très court, les bénéfices qui font les frais de la guerre, mais cela ne dure guère. A la réduction du bénéfice sur chaque pièce correspond pendant un certain temps une certaine augmentation du bénéfice total par l'extension de la clientèle; c'est un temps d'arrêt pendant lequel les plus forts mangent les plus faibles. Puis la lutte reprend entre les survivants. Alors il faut rogner sur la main-d'oeuvre, (c'est l'origine du Sweating), ou la remplacer par le travail mécanique de la production industrielle, c'est la décadence de l'art industriel.

Enfin, dernière étape de la lutte à outrance, il ne reste plus qu'à sacrifier la qualité des matières premières: c'est le règne de la camelotte, de la falsification.

Cest trois conséquences sont également funestes pour les consommateurs, car elles rabaissent la valeur du produit bien en dessous de la diminution du prix; le bon marché n'est qu'apparent, mais le tort fait à la production des métiers est irréparable.

Tous ces faits sont aisément démontrables. Mais pour leur donner leur pleine valeur économique, il faut en généraliser la connaissance et transporter une conviction scientifique dans le domaine des applications quotidiennes.

C'est une campagne à mener. Elle peut se faire par la presse, par les brochures, les revues, les livres scientifiques et les conférences de vulgarisation.

Elle peut être doctrinale, étudiant et expliquant les conséquences fâcheuses de la loi du bon marché: abaissement de la qualité, fraudes et falsifications, perversion du goût.

Elle peut être expérimentale, empirique. Le rabais souvent n'est qu'apparent: le juste prix domine quand même les relations commerciales: on en a toujours pour son argent lorsqu'on recherche des occasions, c'est-à-dire qu'à l'ignorance des consommateurs correspond la mauvaise foi des producteurs. Il n'est pas difficile de trouver dans le commerce des exemples pour appuyer cette démonstration; si on la recommence souvent, l'idée fera son chemin et de l'indiscutabilité des faits naîtra la conviction. Déjà on a tenté en divers pays de faire des ligues d'acheteurs pour peser sur les producteurs et les décider à améliorer les conditions du contrat de travail qu'ils passent avec leur personnel. Il y a des "Ligues sociales d'acheteurs" à Paris, à Berlin, à Genève, en Amérique.

Ces mêmes moyens peuvent être employés pour améliorer les conditions de la concurrence au profit des artisans, pour développer les exigences des consommateurs quant à la solidité, la variété et le goût.

La campagne peut aussi être menée, disions-nous, par l'attraction de l'exemple.

L'exemple peut être de deux sortes.

Les pouvoirs publics, lorsqu'ils agissent à titre de consommateur, doivent abandonner ostensiblement la loi du rabais. Leur intérêt est plus évident encore que celui des particuliers, parce que leur permanence est plus grande. Les abus du régime des adjudications au plus bas soumissionnaire sont connus et le mouvement réformiste est commencé.

## IL FAUT AIMER SON TRAVAIL.

Le bonheur, c'est l'état de satisfaction, de contentement. L'antithèse du bonheur, c'est le malheur, ou l'état de dissatisfaction, de mécontentement. Etre heureux, c'est l'ultime objet des désirs humains, et parvenir au bonheur ou éviter le malheur, c'est l'ultime objet de tous les efforts humains. Par conséquent, toute personne est heureuse ou malheureuse en proportion de la somme de bonheur ou de malheur qui lui échoit pendant la vie. La personne qui a le plus de succès est celle qui s'assure la plus grande somme de bonheur, et non pas celle qui accumule le plus de richesse ou qui exerce le plus grand pouvoir sur ses semblables.

Chacun de nous est sous la dépendance absolue de ses propres efforts pour être heureux. Or, comme nous sommes presque tous obligés de dépenser la majeure partie de notre temps à gagner notre vie, il nous en reste très peu à consacrer à la poursuite du bonheur en dehors des heures de travail. Ainsi, ceux qui aiment leur travail tirent plus de bonheur dans la vie que ceux pour qui le travail est désagréable et lourd comme un fardeau, et il faut donc se complaire à l'ouvrage autant que possible.

Combien d'entre nous ont appris à aimer leur travail? On peut dire qu'il y a certains travaux tellement désagréables que personne ne peut les aimer, et cela est peut-être vrai jusqu'à un certain point; mais il en est beaucoup, même de ceux-là, qu'on peut apprendre à aimer en faisant l'effort nécessaire. D'ailleurs, l'ouvrier qui aime sa besogne la fait beaucoup mieux que celui qui ne l'aime pas. Il est toujours à son poste, à l'heure dite, et il met tant d'intérêt dans l'action qu'il est surpris de voir que l'heure du départ est si vite arrivée. Au contraire, les autres sont aussi tardifs que possible tout en restant dans la limite qui n'expose pas à perdre une situation, et perdant un temps infini à regarder l'horloge et à maudire le sort qui les force à travailler entre les repas. Celui qui aime sa tâche la fait généralement mieux qu'un autre et en fait plus que tout autre. Les autres végètent et ne seront jamais propres à remplir une situation plus rémunératrice.

Comment apprendre à aimer son ouvrage? Voilà une question à laquelle il est assez difficile de répondre; en tout cas, la réponse est susceptible de variation selon les occasions. La première chose à faire, c'est de reconnaître qu'il faut aimer son travail, et, si vous ne l'aimez pas, étudiez-le et étudiez-vous vous-même afin de savoir pourquoi vous ne l'aimez pas, et alors, efforcez-vous de surmonter les obstacles. Tâchez de faire votre travail le mieux possible sans perdre ni temps ni énergie, tout en en faisant le plus possible sans nuire à votre santé. Etudiez les principes fonda-

mentaux de votre tâche: et si vous ne pouvez pas arriver à y trouver de satisfaction, vous vous serez au moins préparé à occuper une meilleure situation lorsque l'occasion se présentera.

## LES INTERMEDIAIRES DANS LE COMMERCE.

Un des lieux communs les plus répandus, c'est d'attribuer aux intermédiaires le renchérissement exagéré du coût de la vie, et les histoires abondent qui sont mises en circulation dans un simple but de réclame, pour démontrer au public qu'il aurait intérêt à s'adresser directement au producteur.

Nous ne prétendons point défendre ici tous les intermédiaires, quels qu'ils soient, pour dire qu'ils sont à l'abri de tout reproche, mais nous voudrions réfuter cette erreur qui consiste à croire que le public et le producteur gagneraient beaucoup à se passer de tout intermédiaire et qu'il en résulterait un abaissement sensible du prix d'achat pour le premier, en même temps qu'une augmentation du prix de vente pour le second.

Prenons comme exemple la maison de gros qui achète à divers fabricants les produits qu'elle revend aux détaillants formant sa clientèle.

Cette maison, naturellement, prélève un certain bénéfice qui vient élever d'autant le prix de vente final, mais croyez-vous que si le fabricant vendait lui-même directement ses articles aux clients de la maison de gros, cette augmentation du prix ne se produirait pas?

Evidemment oui. Que représente, en effet, le bénéfice prélevé par la maison de gros? la simple rémunération de services indispensables, que le producteur devrait assurer lui-même si l'intermédiaire ne s'en chargeait pas.

La maison de gros, en effet, se charge d'organiser la vente aux lieu et place de l'industriel, qui n'a plus à se préoccuper que de la production. A elle, le souci de recruter une clientèle, de la faire visiter, de s'enquérir de ses goûts et de ses besoins pour y répondre le mieux possible, à elle surtout le risque de relations commerciales avec une infinité de clients dont il faut surveiller le crédit.

A tous ces services et à ces risques correspondent des frais généraux qui doivent nécessairement se couvrir et que le fabricant doit faire entrer en ligne de compte s'il veut se passer d'intermédiaire.

En outre, la maison de gros rassemble des marchandises d'origines diverses et constitue ainsi des assortiments complets qu'un seul fabricant serait incapable de fournir. Et comme ses frais de représentation se répartissent sur l'ensemble de ses affaires, il en résulte que la part qui grève chaque article est de peu d'importance.

Enfin, acceptant des ordres portant sur des quantités minimes, elle s'adresse à une infinité de clients qui se verraient refuser autrement leurs commandes par le producteur, et elle se trouve en mesure de passer à la fabrique des ordres importants, d'une exécution plus facile et plus rémunératrice; souvent même la maison de gros se contente, pour son bénéfice, de l'écart entre une grosse commande et celui d'une petite, et le consommateur, en définitive, n'en souffre pas.

On voit donc qu'en règle générale non seulement le détaillant et le fabricant ne gagneraient rien à la suppression des intermédiaires, mais qu'ils y perdraient même beaucoup en commodités de toutes sortes. En un mot, l'intermédiaire, loin d'être un rouage inutile des affaires, en est l'auxiliaire indispensable.

## L'EMBALLAGE DU BEURRE.

### Méfions-nous du "papier parchemin" pour beurre.

Il ne faut emballer, dit M. Francis Marre, que du beurre froid et bien sec, tout en le maintenant à l'abri de l'air extérieur ou tout autre agent d'altération (chaleur, humidité, odeur, microbes, oxygène).

L'emploi du papier "sulfurisé" est courant. On sait qu'il s'agit de papier parcheminé par un traitement à l'acide sulfurique, au chlorure de zinc, au chlorure ammoniacal. Mais il y a papier sulfurisé et papier sulfurisé. En la matière, comme en beaucoup d'autres, le bon marché ne tourne pas toujours à l'avantage du producteur de beurre. En effet, dit l'auteur, le lavage qui suit le traitement de papiers imperméables, et qui a pour but d'éliminer l'excès d'acide demeuré dans leur trame, ne leur redonne pas leur souplesse primitive, et force est bien de leur incorporer une substance hygroscopique. La glycérine, le sirop de glucose, le chlorure de calcium ou de magnésium, etc., qui sont mis alors à contribution, ne font pas toujours bon ménage avec le beurre. Mais on rencontre aussi, parfois, dans les emballages en question, de vrais poisons pour le consommateur, tels que le sulfate de plomb. L'acide borique, qui entre aussi parfois en jeu, n'est certainement pas dangereux au même titre pour l'organisme, mais on comprend qu'il peut faire taxer l'aliment de boriqué. Quant aux sels de calcium et de magnésium, ils sont amers. Le glucose, lui, qui, comme chacun sait, est un sucre, est recherché par les moisissures, penicillium, oïdium, etc.

Ainsi donc, méfions-nous des papiers d'emballage et refusons tous ceux qui contiennent plus de dix pour cent d'éléments solubles, de huit pour cent de sucre et de quatre pour cent de cendres.

## LE MARCHE AMERICAIN.

Les vacances, les difficultés mexicaines, les pluies prolongées endommageant le coton et le blé, ont entravé l'activité de la Bourse. Les vacances cependant achèvent, et le retour de certains esprits primesautiers jettera une note d'espérance, dans un milieu déprimé quelque peu par une année de stagnation. La pierre d'achoppement, ce sera quand même le problème mexicain. Peut-être qu'on prend cette question trop au sérieux, car la guerre avec le Mexique ne serait pas une affaire sérieuse pour les Etats-Unis, et de plus il n'y a aucune possibilité que cette petite infortune n'arrive. Le président et le congrès se donnent la main pour conserver la paix. Cependant le marché est très sensible aux troubles de cette sorte, à cause de ses potentialités. Pour quelque temps, au moins jusqu'après l'élection, les affaires mexicaines seront instables, et donc une cause de malaise ici, surtout si l'on a en vue les grands intérêts américains dans ce pays. Il semblerait que l'on a pleinement tenu compte de cet état sur le marché new-yorkais. L'effet bienfaisant du message est encore problématique.

Bien que la semaine financière ait été tranquille, le ton général est pour un mieux sensible. Dans ce pays-ci, comme dans tous les autres, la situation monétaire s'améliore. Les affaires, par conséquent, reprennent de l'activité, les demandes de placement sont décidément plus prononcées, ce qui est aussi sur les marchés étrangers comme sur celui-ci. Les spéculations, il est vrai, ont été restreintes par les limitations monétaires des deux côtés de l'Atlantique. Au moment actuel, les marchés du monde sympathisent entre eux et sont tout àfait d'accord. La demande de capital nouveau, bien

qu'urgente, est tenue en laisse, les besoins les plus pressants sont seuls satisfaits. Les nouvelles émissions d'août firent peut-être voir un déclin, et un grand nombre de celles-ci n'ont été faites que pour remplacer les obligations courantes parvenues à maturité. Les plans du secrétaire McAdoo, pour soulager la situation monétaire, travaillent avec une grande satisfaction. Soit à l'Est, soit à l'Ouest, on ne craint plus une disette d'argent et le commerce de l'autre côté des Alleghanys, bien que spasmodique, s'affirme pour un bien général. Le commerce et l'industrie présentent tous deux des symptômes de renaissance. Les recettes des chemins de fer sont plus larges, bien que le trafic, pour le moment, souffre par suite d'une tendance du grain à monter. Les faits les plus déplorables sur la situation, outre ceux de Mexico, sont des réductions de dividendes actuelles en une perspective dans deux ou trois systèmes de chemins de fer importants; aussi des délais à Washington dans la mesure monétaire.

Au sujet du tarif, on n'en est plus aux spéculations, et les chances sont pour que le congrès passe une mesure monétaire raisonnablement satisfaisante. La position du marché est solide, les valeurs flottantes peu nombreuses, et la qualité des achats bonne.

Il est à remarquer que les valeurs sont plutôt touchées par les nouvelles favorables que défavorables.

## NOTRE COMMERCE AVEC LA FRANCE.

Le Canada compte aujourd'hui environ 8,000,000 d'habitants et, d'ici peu d'années, pour peu que le courant d'immigration persiste, notre population se chiffrera par 20,000,000 ou 30,000,000. Le Dominion est déjà un grand marché pour tous les produits mondiaux, et ne peut que continuer à agrandir.

Dans tous les pays du monde, les articles de fabrication française sont reconnus comme étalons, c'est-à-dire que tous les efforts tendent vers leur imitation. Aussi, lorsque l'Allemagne veut leur faire une concurrence profitable, elle a le soin de charger ses propres articles de la marque "made in France".

Ici, nous sommes dans une situation tout à fait distincte vis-à-vis les produits français. Nous les ignorons dans une trop grande mesure, à part peut-être les objets d'art et le luxe — tout comme nous ignorons manifestement que la France pourrait être un marché profitable pour l'écoulement de nos propres produits.

De tous temps, nous avons subi l'influence des Etats-Unis. Comme il n'existe de frontière que la douane entre nos deux pays, les Américains, beaucoup plus influents que nous, et par le nombre et par la richesse, nous ont à souhait imprimé leurs idées. Ils ont vite calculé la valeur de notre marché et se sont empressés de le saisir. Aussi, nous ont-ils inondés de leurs produits de toutes sortes et, par habitude, nous nous sommes familiarisés à leur emploi.

Et pourquoi? Est-ce parce que nous préférons la marchandise américaine à celle d'autres pays? Assurément non, mais nous n'avons pas le choix. Et si les articles d'origine européenne nous manquent, c'est que nous leur avons systématiquement fermé la porte au profit de ceux des Etats-Unis. Pourtant, la demande existe pour les produits français. Pourquoi n'y répond-on pas? Voilà la question à laquelle nous ne saurions répondre.

En tout cas, le fait est patent et tout le monde en souffre. Et ce n'est pas qu'il soit bien difficile d'entamer des négociations avec les maisons de commerce de France. Au contraire, la chose est d'autant plus facile que nombre de firmes nous demandent chaque semaine des noms de maisons d'affaires canadiennes susceptibles de tenir leurs produits. Les occasions d'affaires avec la France sont très nombreuses, mais même les maisons canadiennes recommandées spécialement, négligent de répondre aux offres qui leur sont faites, soit au point de vue de l'importation, soit à celui de l'exportation.

Pour le moment, nous sommes en possession d'une lettre dans laquelle un importateur de Marseille se déclare prêt à importer du Canada les articles suivants:

1° Jambon nature fumé, de derrière; jambon désossé roulé, de derrière; jambon épaule roulé; jambon épaule nature; saucisses fumées, en boyaux de bocuf, porc pur Empress; poulets, jambon, langues; fraissure de porc, saucisse fumée, seule la ½ du moût.

2° Longes deésossées, salées, fumées, revêtues de graisse.

3° Boyaux de boeuf, mais après salaison et avant de la mettre dans le boyau, la doubler et pressée afin que la partie adhérente à l'os des côtelettes vienne se souder et que le tout au dehors représente au moins 1 centimètre de graisse. Ce système empêche que la viande maigre puisse se dessécher, étant par le fait entourée de graisse. Longe nature, salée et fumée.

4° Morue extra, gros et moyens poissons.

5° Extrait culinaire: tripes, boeuf, etc., etc.

6° Lard marque "Anchor" garanti pur, saindoux.

7° Gingembre moulu et en racines.

8° Fèves blanches du Canada, jaunes, minot; lentilles vertes et rouges.

Saumon et crevettes, harengs, anchois et sardines, pêche et conserve du Canada.

Fromage canadien. Balais.

Pétrole raffiné et brut.

Farines de blé, de maïs; issues de blé, d'avoine.

Farine d'avoine et orge.

Papier d'emballage.

N.B.—Pour importation au Canada:

Cédrats, gros citrons à confire ou confits.

Amandes princesses ou à la dame.

Huile d'olive pure.

Pâtes alimentaires en boîtes, 1 k., ½ k.

Pâtes alimentaires aux oeufs.

Peaux de chèvres et de chevreaux.

Faire connaître les prix et conditions des cuirs secs ou salés, de boeufs et veaux, et les peaux de moutons et d'agneaux provenant du Canada.

Donnez les conditions et prix en monnaie française et le poids soit au kilogramme, les cent kilogr., ou la tonne de 1000 k.

Donnez aussi les cours des blés, des avoines et de l'orge.

Ces prix doivent être fixés franco d'emballage et franco quai ou port de départ.

Quel serait le fret des ports du Canada à New-York pour les articles ci-dessus? Quant à la morue, j'en aurai le placement par chargements complets, même en Italie, si les prix peuvent rivaliser avec d'autres provenances.

Les prix doivent être fixés pour marchandises payables comptant.

L'importateur en question ajoute qu'il est à l'entière disposition des maisons qui désireraient faire à Marseille un dépôt de machines agricoles et industrielles, selon le système adopté par plusieurs maisons américaines.

Il est certain que les fabricants de machines du Canada peuvent lutter avec avantage contre les Américains, attendu que le tarif d'importation en France est de 30 pour cent inférieur à ce que payent les fabricants des Etats-Unis.

Les maisons canadiennes désireuses d'entrer en relations avec l'importateur en question, n'auront qu'à s'adresser au bureau d'administration du "Prix Courant" pour s'assurer tous les détails concernant l'offre.

Quant aux offres de représentations au Canada, nous nous ferons un plaisir d'en faire part à toute maison recommandable qui nous en fera la demande.

## LE MAGASIN IDEAL.

Les acheteurs aiment à fréquenter un magasin "chaud" — nous ne voulons pas dire chauffé à la vapeur — un magasin où on leur fait un accueil cordial, où le patron est obligeant et où les commis se conduisent comme s'ils étaient contents de les voir.

Ils aiment un magasin où ils se sentent bienvenus. Dans certaines maisons on les reçoit comme des intrus violant le secret d'un endroit privé.

Les acheteurs aiment aussi à être invités par des étalages attrayants. Ils choisissent plutôt un magasin à cause de l'apparence des vitrines, et ils sont rarement trompés sur la valeur du magasin.

Ils aiment à fréquenter une maison d'affaires où les employés travaillent ensemble comme s'ils étaient une même famille et obtiennent crédit pour ce qu'ils font, et où les patrons les traitent convenablement.

En entrant dans un magasin, les clients aiment à n'être servis que par un même commis et que celui-ci s'efforce, autant que possible, de ne pas trop leur multiplier les paquets. Ils aiment un magasin où les commis savent trouver ce qu'ils désirent et leur épargnent une longue attente inutile.

Ils aiment un magasin bien éclairé le jour comme le soir et bien ventilé; un magasin où les rayons sont propres et où les paquets et les boîtes ne sont pas couverts de poussière. Tout le monde recherche la propreté partout.

Les clients aiment le magasin où les commis sont empressés et désireux de montrer la marchandise, même s'ils ne font pas de vente. Ils aiment aussi à recevoir un reçu qui démontre qu'ils ont bien obtenu ce pour quoi ils ont payé.

Le magasin "idéal", c'est celui qui possède toutes ces qualités et beaucoup d'autres encore.

## POUR LES COMMIS.

Un dicton bien connu dit qu'il ne faut pas compter les poussins avant qu'ils soient couvés. Ce qui veut dire qu'il ne faut pas compter sur une bonne chose avant de l'avoir en sa possession. Ne pratiquez pas trop cette philosophie. Elle est éventée. Comptez sur toutes choses; attendez-vous à tout; observez tout. La couvée viendra à temps pourvu que vous ne soyez pas trop exigeant quant à la date fixe. Les vieilles poules qui ont de l'expérience n'escomptent pas les résultats d'une nuit. Elles couvent encore et encore, sans jamais se décourager et obtiennent toujours le résultat prévu. Beaucoup de jeunes gens ne réussissent pas parce qu'ils ne mettent pas autant de persistance que la poule. Il ne faut pas croire que le succès vous sera servi sur un plateau d'or et qu'on vous priera de vouloir bien l'accepter. Il vous faut penser et travailler. Il vous faut observer une conduite honnête, celle d'un homme sérieux et qui veut réussir.

C'est ce qui s'appelle "compter les poussins".

* * *

Après vous-même, votre patron est votre meilleur ami. Il ne le fait peut-être pas voir. Peut-être aussi ne vous fait-il pas de démonstrations d'amitié — peu de patrons en font. Mais il a votre intérêt à coeur tout comme vous avez le sien. Les jeunes gens sont sujets à plus oumoins d'ennuis, financiers ou autres. Confiez-vous à votre patron. S'il est le premier à en entendre parler, la chose lui paraîtra moins grave que si elle lui est répétée par une autre personne. Plus d'un jeune homme a perdu une bonne situation pour avoir manqué de confiance en son patron.

Il y a encore d'autres cas. Chaque fois qu'on vous offre une situation qui puisse vous paraître meilleure, plus avantageuse que celle que vous occupez déjà, différez votre acceptation et ne décidez rien avant d'en avoir conféré avec votre patron. Son expérience des hommes et des choses est plus vaste et plus mûre que la vôtre, et, s'il vous estime, ses conseils vous seront précieux.

* * *

"Occupez-vous de vos affaires." — Ce n'est pas un mauvais axiome; toutefois, s'il vous a été donné deux yeux pour voir, et une bonne conception des choses, vous avez dû constater déjà que ce qu'on appelle "mettre son nez dans les affaires des autres" a quelque fois du bon. Au cours de ce vingtième siècle, cette pratique a fait faire de bien grandes choses. Les sages vous diront de ne vous occuper que de ce qui vous regarde. Nous ne pouvons admettre cela. Il n'est pas bon d'ignorer la loi sous prétexte qu'on n'est ni avocat ni notaire. Au contraire, il est de bonne politique de démontrer la faiblesse des lois et la folie des fonctionnaires, à votre point de vue. Aucun homme d'esprit ne restera impassible s'il croit qu'une certaine routine est nuisible à son magasin. Cette routine pourra faire un succès à la longue, mais, pour le moment, elle est désastreuse à votre point de vue. A part les bons ou mauvais résultats qu'une méthode quelconque peut avoir pour votre magasin, le fait que vous y voyez raison de réclamer poliment, montre que vous êtes un homme d'observation et que vous pouvez en réalité faire plus que de ne vous "occuper que de vos propres affaires."

## L'ESCOMPTE AU COMPTANT ET LE PRIX DE FACTURE.

L'escompte au comptant ne devrait pas être déduit du prix de facture avant d'y avoir ajouté la proportion du coût d'administration; faire cela, entraînerait pour le marchand la perte de l'escompte. Si le compte de dépenses du marchand comporte toutes les dépenses réelles de son commerce, l'intérêt s'y trouve porté pour tout l'argent engagé et tout celui emprunté, et c'est cet argent qui lui permet d'obtenir de l'escompte au comptant. Le fait que le marchand crée une dépense pour se procurer les fonds qui lui permettent de prendre ses escomptes, est une preuve que l'escompte qu'il recherche doit couvrir et protéger la dépense. Or, le marchand qui déduit l'escompte avant d'avoir ajouté la proportion du coût d'administration, celui-là perd réellement cet escompte. Ce coût d'administration ne peut pas être mesuré entièrement d'après le total du compte des dépenses. Très souvent, il arrive qu'un marchand fait en affaires des choses qui n'entraînent pas une entrée au livre des dépenses, mais qui ne comptent pas moins comme déboursé extraordinaires. Le marchand qui n'est pas en état de donner un bon service à la clientèle; celui qui n'étudie pas la catégorie de marchandises qu'il vend; celui qui ne met pas la qualité au-dessus du prix; celui qui ne change pas de variétés d'articles d'année en année; celui qui sacrifie ses profits pour obtenir un plus gros chiffre d'affaires; celui qui vend durant toute l'année sans pointer ses ventes et son stock par rapport à ce qu'il avait en magasin d'après inventaire, ainsi que les marchandises reçues durant l'année, celui-là peut découvrir un jour qu'il a livré des marchandises sans règlement.

Le marchand qui néglige de prendre ses escomptes, même s'il lui faut emprunter pour le faire; celui qui néglige d'exiger le règlement de billets ou de comptes lorsqu'ils sont dus; celui qui ne peut pas offrir un visage souriant à ses clients, quels que soient ses ennuis, ils contribuent tous à augmenter le total du coût d'administration.

## POURQUOI LES EPICIERS FAILLISSENT.

Le nombre de faillites enregistrées dans le commerce d'épicerie, depuis une couple de mois, commence à provoquer certains commentaires dans le commerce, quant aux causes déterminantes.

Au cours d'une conversation avec un directeur d'une maison de gros, on nous a donné une de ces raisons, qui nous semble absolument juste. C'est que la plupart des détaillants, de nos jours, ne semblent pas se rendre compte que, s'ils veulent rester en affaires, ils doivent faire un profit sur chaque article vendu. Trop d'entre eux ont contracté la mauvaise habitude de réduire, de "couper" les prix. Et cette pratique est plutôt attribuable à leur ignorance qu'à leur malhonnêteté, quoique, en définitive, il n'en dissipe pas moins l'argent du marchand de gros qui les fournit, car, une fois leurs biens aux mains d'un curateur, les créanciers n'en retirent en moyenne que 25 à 50 pour cent. Et si toutefois il leur est permis de reprendre commerce, ces mêmes détaillants reprendront aussi l'habitude de réduire les prix, dans une tentative de ruiner tous leurs concurrents en vendant meilleur marché qu'eux.

Lorsque l'épicier de bonne foi aura appris à mousser la vente d'articles sur lesquels il fait un profit assuré, alors seulement le commerce d'épicerie s'appuira sur de meilleures bases dans le monde des affaires et il y aura moins de faillites.

N'importe quel imbécile peut réduire les prix ou donner sa marchandise gratuitement; mais il faut une certaine dose de sagesse pour pouvoir faire un profit raisonnable, un profit qui puisse au moins couvrir les frais d'administration d'une entreprise.

On admettra qu'il y a là beaucoup de vérité. Longtemps les épiciers ont protesté contre la dicture des manufacturiers relativement aux prix de vente, prétendant qu'ils pouvaient conduire leurs affaires eux-mêmes; mais comme question de fait, c'était l'épicier d'en face, le concurrent, qui déterminait leurs propres prix et qui le fait encore aujourd'hui dans plus d'un cas. Le manufacturier est mieux placé que tout autre pour déterminer à quel profit un détaillant a droit pour distribuer ses marchandises.

Le voisin ne sait pas ce que vous coûte votre administration, parce qu'il ne s'est jamais mis en peine de le calculer. Le manufacturier le sait et il est toujours désireux d'assurer au détaillant une marge équitable de profit.

Notre politique vise au maintien des prix en détail.

Nous avons maintes fois écrit de longs articles pour en démontrer la nécessité. Si on convenait de la mettre en pratique, nous verrions moins d'insuccès dans l'épicerie et les autres branches du commerce, et ceux qui ont des capitaux engagés en affaires en retireraient beaucoup plus de bénéfices de même que des efforts qu'ils sont obligés de faire pour conduire leurs maisons.

## UNE NOTION ERRONEE.

"Les associations assument le droit de me dicter la manière dont je dois conduire mes affaires. Je pense que je puis gérer mes affaires moi-même."

C'est ainsi que nombre de marchands détaillants s'expriment lorsqu'ils refusent de coopérer avec les organisations qui s'occupent de leurs spécialités. Mais il est indubitable que ceux qui refusent de discuter la question et se débarrassent au moyen d'une remarque de ce genre ne se rendent pas compte du fait que la force et l'efficacité du travail de l'association est due en grande partie à l'intelligence de gens qui ont réussi en affaires, grâce à l'application intelligente d'une bonne compréhension commerciale. On peut assurer qu'aucun homme actif d'une association n'a jamais trouvé l'occasion de déclarer qu'il avait jamais trouvé une disposition à la dictature dans les groupes des marchands associés.

Ce qu'on constate d'habitude parmi les marchands progressistes, c'est un empressement à se mettre au courant des meilleures et plus récentes méthodes du commerce. S'il y a des gens qui connaissent tout cela et qui n'ont pas besoin d'apprendre, ils seront accueillis à bras ouverts dans les cercles de l'association et en deviendront des membres très estimés, car le marchand détaillant est très désireux d'entrer en contact avec de tels magazines de science commerciale. Comme l'un des principaux objets de l'association est de donner des conseils, il s'en suit que parmi ceux qui font preuve d'activité dans ce travail, on acquiert naturellement plus d'intelligence commerciale. Mais il ne s'en suit pas que parce qu'un marchand, grâce à son association avec des confrères, est devenu plus capable et a plus d'assurance, il peut en arriver à un point où il pourra dire en toute sécurité: "Je m'arrête là; j'en sais assez."

## LA VALEUR DE L'INTEGRITE COMMERCIALE.

Le prestige d'une entreprise commerciale, grande ou petite, prestige qui attire une clientèle supplémentaire, est due, en grande partie, à la mise en pratique de procédés absolument honnêtes. Chaque fois qu'un homme est irrité ou découragé des conditions du commerce contre lesquelles il a à lutter, il n'a qu'à examiner soigneusement la réputation des hommes d'affaires, de sa profession, pour découvrir qu'un sentiment élevé de l'honneur commercial appliqué aux opérations quotidiennes soutient le succès d'une telle majorité de gens estimables qu'on peut négliger la minorité.

Il n'y a pas lieu pour l'homme courageux et honnête de tenir compte des pratiques déloyales qui se font jour de temps à autre et qu'on ne remarque qu'à cause de la comparaison qu'on fait avec l'intégrité d'affaires universelle de nos jours. Il a été nécessaire de donner de rudes leçons à différentes phases du développement de l'honneur commercial et on peut en trouver les cicatrices à la fois sur l'honnête et le malhonnête commerçant, mais tout cela a été remplacé par des pratiques d'un caractère plus digne de confiance.

## LAPORTE-MARTIN, LIMITEE.

Cette excellente maison fait cette semaine un appel spécial en faveur de la délicieuse marque de champagne Piper-Heidsieck dont elle est la dépositaire à Montréal. Ce champagne, dont la réputation est universelle, se trouve en tous temps chez Laporte-Martin, Limitée, en caisses ou en paniers, en pintes, chopines ou demiards, sous les étiquettes: Brut, Sec, Très Sec.

La maison attire aussi l'attention de nos lecteurs sur son assortiment, le plus complet qui soit, de conserves canadiennes. En consultant l'annonce que nous publions pour son compte à l'intérieur du dernier couvert de cette édition, nous sommes assurés que tous les commerçants y trouveront leur profit.

## L'EXPOSITION DE PRODUITS AGRICOLES.

Le vent est aux expositions. Après celle de Gand, dont le succès a eu une répercussion mondiale, Toronto, Québec et Sherbrooke, quoique sur des champs plus restreints, ont obtenu des résultats plus que satisfaisants et qui ont rejeté dans l'ombre les calculs même les plus optimistes de ceux qui avaient été chargés des organisations.

A Québec, on a enregistré, malgré la température plutôt inclémente, un record d'assistance.

C'est donc la preuve que la population toute entière du pays reconnait les avantages qui dérivent de ces expositions.

A la suite des succès retentissants des plus récentes, il nous est donc permis d'en espérer un non moins brillant pour celle de produits alimentaires qui aura lieu à Montréal, du 11 au 18 octobre prochain, dans les spacieuses salles d'exercices du 65e régiment. Le seul fait qu'elle sera tenue sous les auspices de la Section d'Epicerie de Montréal, succursale de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée, est une garantie indiscutable du succès qui l'attend.

Rien n'a été épargné pour en faire la plus grande et la plus belle qui ait encore été tenue à Montréal. Elle sera intéressante et profitable au commerce, du fait que les plus grands manufacturiers et importateurs du pays y exposeront des exhibits où l'on pourra voir et comparer une multitude de nos propres produits que la publicité écrite n'a pas encore fait connaître à leur juste valeur.

D'autre part, les personnes qui prendront part à l'exposition auront l'avantage de lier connaissance avec la plupart des représentants des grandes maisons productrices ou distributrices, avantage sur lequel nous ne saurions trop insister. D'ailleurs, les marchands actifs en reconnaissent toute l'importance.

En plus de l'attrait des exhibits, il y aura encore celui de la grande convention annuelle de la Section de Québec de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, Incorporée. A cette convention, dont le programme est plus chargé que jamais, le commerce sera appelé à étudier la plupart des grandes questions qui agitent actuellement l'opinion publique et chacun sera invité à contribuer pour sa part à la solution de ces problèmes dont dépend la stabilité du petit commerce dans notre province.

A l'occasion de l'exposition et de la convention, les compagnies de transport ont consenti certaines réductions de leurs taux habituels en faveur de ceux qui désirent prendre part à l'une ou à l'autre.

Pour s'assurer la faveur des réductions, il suffira de se procurer de son chef de gare local un certificat dit de convention qu'il faudra ensuite faire remplir par le secrétaire de l'Association.

Pour l'avantage de tous, il est à espérer que l'exposition de produits alimentaires de Montréal établira elle aussi un record d'assistance.

A tous ceux qui en feront la demande, nous nous chargeons de fournir tous les renseignements concernant et l'exposition et la convention.

## COMPAGNIES INCORPOREES.

Des lettres-patentes ont été émises par le Lieutenant-Gouverneur de la Province de Québec, incorporant:

La "Compagnie Nationale de Construction", pour pouvoir construire, entreprendre des constructions de tout genre et faire tous ouvrages d'entrepreneurs généraux dans toutes ses branches et installer toutes sortes de pouvoirs électriques, etc.; pouvoir acheter, vendre, louer de l'électricité; le tout sujet aux réglements municipaux et aux lois de la province, dans les limites des districts de Montréal et Trois-Rivières. Capital-actions, $49,000, à Montréal.

"Le Bon Marché, Compagnie Limitée," pour faire le commerce de provisions, grains, foin, généralement tous les produits de la ferme; faire le commerce d'épiceries en gros et en détail. Capital-actions, $20,000, à St-Sévérin de Proulxville.

"La Compagnie Manufacturière de Shawinigan Falls", pour acheter, vendre, disposer, importer, exporter le bois et le manufacturer et le préparer sous toutes formes, faire le commerce de bois et à cette fin acheter des limites à bois, des scieries, etc. Capital-actions, $49,000, à Shawinigan Falls.

La "Montreal East End Realty, Limited," pour acquérir, posséder, détenir, louer, vendre des terres, etc. Capital-actions, $99,000, à Montréal.

"The Arthabaska Motor Car Company, Limited," pour acquérir de toute manière légale, acheter, vendre, louer et échanger tous biens meubles et immeubles, des usines, manufactures et garages, les posséder et exploiter. Capital-actions, $19,900, à Victoriaville.

La "Montreal Home Land Investment Company", pour acheter, louer, prendre en échange ou acquérir autrement des terres, bâtisses et autre propriété de toute sorte et description; et tout droit et intérêt en icelles et les détenir et posséder soit absolument comme propriétaires ou comme locataires ou autrement. Capital-actions, $10,000, à Montréal.

## NOUVELLES CHARTES.

La "Gazette du Canada" publie les vouvelles chartes accordées sous le sceau du Secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec:

"Oriental Rug Renovating Company, Limited," pour faire des affaires comme manufacturiers teinturiers, renovateurs et marchands en lainages, cotonnades, soies, etc. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

"Richer, Limitée," pour acheter, importer, manufacturer, vendre des souliers, chaussures et tous articles en cuir. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

"Freeholders, Limited," pour acquérir, posséder, vendre, transférer, échanger, louer et détenir autrement toute propriété immobilière et faire des affaires d'agents d'immeubles. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"Specialties, Limited," pour manufacturer, bâtir, acheter, vendre, louer ou autrement transiger et faire affaires d'importateurs, exportateurs, manufacturiers et marchands de spécialités d'annonces et objets de toute espèce et description servant ou pouvant servir directement ou indirectement à annoncer. Capital-actions, $200,000, à Montréal.

## METHODES ANCIENNES ET METHODES NOUVELLES.

Il semble que, plus la Science fait de progrès, plus elle a d'occasions de constater que les vieilles méthodes traditionnelles avaient raison d'être, et que, en matière culinaire notamment, les procédés des bonnes femmes étaient appuyés sur des observations parfaitement vraies. C'est ainsi que, depuis des années, on a essayé des produits chimiques les plus divers pour assurer la conservation du beurre; on a recommandé l'acide borique, l'acide salicylique, l'acide benzoïque et toute une série d'autres produits, dont le moindre inconvénient n'est pas de fatiguer l'estomac des consommateurs de beurre. Mais voici que deux savants spécialistes allemands, MM. Fischer et Gruenert, à la suite d'expériences prolongées, ont constaté qu'en somme le meilleur conservateur que l'on puisse employer pour le beurre, c'est tout simplement le sel de cuisine, si l'on veut l'appeler autrement, le chlorure de sodium. Ajoutons que des échantillons contenant 3 pour 100 de ce sel de cuisine, au bout de trois mois, sont encore propres à être consommés; tandis que du beurre traité avec les savants acides dont nous parlions est devenu rance à ce moment.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Les affaires sont redevenues plus actives dans les maisons de gros à cause des arrivages de la dernière récolte d'Europe. Il y a eu des changements de prix d'une certaine importance. Parmi les légumes de la marque "Soleil" on remarque principalement: Les fèves extra-fines qui se vendent $9.00 au lieu de $8.50. Les petits pois très-fins, $9.50 au lieu de $10. Petits pois moyens, $7.00 au lieu de $7.50. Il n'y a plus de haricots verts moyens en demi-boîtes ni en boîtes.

La Macédoine No 1 extra en demi-boites se vend $11 au lieu de $12.

La Macédoine No 2 extra, $9.00. Il n'y a plus de Macédoine No 1 extra en flacons.

La soupe oseille, $9 au lieu de $9.50.

La soupe purée de tomates, $8.50 au lieu de $9.

La soupe Julienne, $8 au lieu de $8.50.

La soupe Cerfeuil, $9 au lieu de $9.50.

Asperges en demi-boîtes, $26 au lieu de $28.

Il n'y a plus d'asperges, branches géantes, par 50 boîtes.

Branches, grosses, 100 demi-boîtes, $24.50.

Branches, grosses, 50 boîtes, $23.50.

Branches extra, 50 boîtes, $22 au lieu de $24.

Branches fines en demi-boîtes, $21 au lieu de $22.50.

Branches fines, 50 boîtes, $20 au lieu de $22.50.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac, les 100 lbs. | 4.50 |
| Extra granulé, ball, 5 x 20, 100 lbs. | 4.60 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.90 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 5.10 |
| Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs. | 5.30 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 4.15 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 4.10 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.70 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.90 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.55 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.25 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.55 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.00 |
| 2ème qualité, le quart | 27.00 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| 2ème qualité, le quart | 27.00 |
| Saindoux pur, en tinette | 0.15½ |
| Saindoux pur, en seau | 3.15 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16¼ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16⅜ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16½ |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boite de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.85 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.35 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.25 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05 | 0.05½ |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.05½ | 0.06 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 13½c et 14c la livre.

### Poisson salé.

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ | 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

La demande s'est améliorée; il s'est fait des ventes assez importantes dans les thés de toutes provenances.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.00 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.09 | 0.10 |
| Cannelle, moulue | " | 0.00 | 0.25 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.00 | 0.30 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.25 | 0.27 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.00 | 0.30 |
| Gingembre moulu | " | 0.00 | 0.25 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.03½ | 0.04 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.75 |
| Mixed spices moulues | " | 0.00 | 0.25 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.00 | 0.28 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.00 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.00 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.65 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | | 0.00 | 2.90 |
| Orge mondé (pot), baril | | 0.00 | 6.10 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | | 0.07 | 0.07½ |
| Orge mondé (pearl), sac | | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes | minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 | lb. | 0.04⅛ | 0.04½ |
| Pois cassés, le sac | | 0.03¼ | 0.03½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac | | 0.00 | 2.40 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

### Riz importés:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité | lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | | 0.00 | 4.25 |

### Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Dattes et figues:** | | | |
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boites, | | | |
| 3 couronnes | lb. | 0.09¾ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12½ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |
| **Raisins de Corinthe.** | | | **Lb.** |
| Corinthe Filiatras, en vrac | | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | | 0.07¼ | 0.08½ |
| **Raisins de Malaga.** | | | **Lb.** |
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |
| **Raisins Sultana.** | | | **Lb.** |
| En vrac | | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | | | manquent |
| **Raisins de Valence.** | | | **Lb.** |
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00½ |
| **Raisins de Californie.** | | | **Lb.** |
| Epépinés, paq. 1 lb., fancy | | 0.00 | 0.09 |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | | 0.00 | 0.08½ |
| **Noix et Amandes.** | | | **Lb.** |
| Amandes Tarragone | | 0.15½ | 0.17½ |
| Amandes Valence écalées | | 0.37½ | 0.39 |
| Avelines | | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | | 0.15 | 0.16 |
| Noix de Bordeaux écalées | | 0.31 | 0.33 |
| Noix du Brésil | | 0.20 | 0.21 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | | 0.18 | 0.19 |
| Noix Pécan cassées | | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | | 0.00 | 0.09¼ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | | 0.00 | 0.11 |
| Peanuts non rôties, Coon | | 0.00 | 0.07½ |
| Peanuts rôties, Coon | | 0.09 | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | | 0.10¾ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | | 0.12½ | 0.13½ |
| Pruneaux 30/40 | | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | | **Lb.** |
| Abricots, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.09¾ |
| Poires, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | | **Lb.** |
| Citron | | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes). | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can., | 2 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, | gal. | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, boite | | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, btes | | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.25 |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Epinards imp. | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.82½ | 0.85 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.82½ | 0.85 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau, | 5 gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.80 | 0.82½ |
| Pois Can. Early June | | 0.82½ | 0.85 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.27½ |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., | 3 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., | doz. | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, | gall. | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, ½ boite | | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.40 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.90 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.45 |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges sans noyau, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ½ lb. | doz. 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. | doz. 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. | doz. 3.75 | 3.90 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | | doz. 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés, | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.45 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.45 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.50 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., 1 lb. | " | 6.10 | 6.20 |
| Homards, bte plate, ½ lb. | " | 3.05 | 3.10 |
| Homards, bte plate, 1 lb. | " | 6.40 | 6.50 |
| Huitres (solid meat), 5 oz. | doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huitres (solid meat), 10 oz., | doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huitres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huitres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin 1 lb., la doz. | | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb. | (manque) | |
| Royans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, cse | | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, ½ | | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs. | | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | doz. | 1.50 | 1.52½ |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, 1 lb. | doz. | 2.65 | 2.67½ |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | doz. | (manque) | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

## HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 | |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01¾ | |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 | |
| Arcanson, lb. | | 0.03¾ | 0.04¼ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 | |
| Bois de campêche, pqt de ¼ lb. | | 0.03¾ | |
| 100 lbs. | | 0.65 | |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 | 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 | 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | | |
| boites de 12 lbs. | " | 0.00 | 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 | 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 | 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 | 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 | 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 | 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 | |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Gélatine blanche en feuilles | " | | 0.35 |
| Gelatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 | 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 | 0.16 |
| Houblon presse, lb. | | | (manque) |
| Lessive commune | | doz. | 0.35 |
| Lessive commune | | grosse | 3.75 |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 | 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | | sac | 0.70 |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 | 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ | 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02⅝ | 0.03½ |
| Salpetre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 | 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., | " | 0.01½ | 0.03 |
| Soda à pate, 112 lbs. | | 0.00 | 2.00 |
| Soda à laver: | | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |
| Soude caustique en mor. | lb. | 0.00 | 0.02½ |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01¾ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06½ | 0.07 |

## BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.: | | | |
| 6 à la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

## PLATS EN BOIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

## CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

## BALAIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| A longs manches | 0.00 | 2.75 |
| Avec manches ordinaires | | La doz. |
| 2 cordes | | 2.25 |
| 3 cordes | | 2.50 |
| 4 cordes | | 2.75 |
| 5 cordes | | 3.50 |

Le papier manille, 13 x 17, est coté 20c.

## EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

| | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |

Epingles à ressort:

| | |
|---|---|
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

## PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

## MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

## SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

## GRAISSE A ROUES

On cote:

| | | |
|---|---|---|
| Graisse Impérial, en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.00 |

Graisse au mica.

| | | |
|---|---|---|
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) doz. | | 2.25 |

## HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:

| | | |
|---|---|---|
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

## HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz. |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 6.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.65 |

## HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 à $2.00.

Bouteilles carrées de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

## HUILE DE COTON

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.25 | 1.40 |

## HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c à 10c.

## VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"

| | | |
|---|---|---|
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

## BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 corde | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop). | doz. | 1.20 |

## HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

## GRAINS ET FARINES

### Marché de Chicago

En raison des rumeurs relatives au fait que la France sera sans doute obligée d'acheter de fortes quantités de blé des Etats-Unis, une hausse assez forte s'est accusée au marché du blé, ces jours derniers. La hausse a été de 5⅛c à 7⅛c. Le maïs a gagné de 1¼c à 1⅝c; l'avoine, de 5⅛c à 1c.

D'après les câblogrammes reçus d'Europe, la récolte des grains, particulièrement en France, sera inférieure à celle de l'an dernier; les conditions atmosphériques n'ont pas été favorables au temps des semailles, en Angleterre.

### Marché de Montréal

### Grains

Le blé de pintemps de la nouvelle récolte du Manitoba a été plus recherché que d'habitude, au début de la semaine, par les acheteurs étrangers, pour livraison en octobre-novembre, mais les différences de prix offerts et demandés étant trop fortes, il n'y a pas eu d'affaires. La demande pour l'orge continue à être assez bonne; des ventes de plusieurs chargements, pour livraison prochaine, ont été effectuées, mais les offres pour l'avoine étaient au-dessous de ce que les exportateurs étaient disposés à accepter. Le marché local pour les autres grains était calme et la demande est encore limitée.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Avoine C.W. No 2 | 0.00 | 0.40½ |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Fd | 0.00 | 0.40 |
| Avoine C.W. No 3 | 0.00 | 0.39¾ |
| Avoine Qué. et Ont. No 2 | 0.37½ | 0.38 |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | 0.36½ | 0.37 |
| Avoine Qué. et Ont. No 4 | | manque |
| Sarrasin (48 lbs.) | | manque |
| Blé-d'Inde séché au four | 0.00 | 0.90 |
| Blé-d'Inde jaune No 3 | 0.85 | 0.88 |
| (Blé-d'Inde nouveau.) | | |
| Orge moulée | 0.52 | 0.54 |

### Marché de Montréal

### Farines

Il n'y a pas eu de changement notable au marché local; la demande porte surtout sur de petits lots pour satisfaire aux besoins quotidiens; le marché est par suite calme; le ton reste cependant soutenu, les prix sont inchangés; les premières patentes se vendent à $5.60, les secondes à $5.10 par baril, en barils. La farine de blé d'hiver est calme et inchangée, de $5.25 à $5.50 pour patentes de choix et de $5.00 à $5.10 pour les straight rollers, le baril, en barils.

### Issues de blé et avoine roulée.

La demande pour toutes les spécialités d'issues de blé continue à être forte à la fois de la part des acheteurs locaux et de la compagnie et comme les approvisionnements sont quelque peu limités, le ton du marché est très ferme; le son se vend à $21, les shorts à $23, les middlings à $26 la tonne, sacs compris. La demande pour les moulées est bonne, de $30 à $32 la tonne pour les qualités pur grain et de $27 à $29 pour le mélangé.

Pas de changement pour l'avoine roulée; la demande est assez bonne, les prix sont fermes à $4.75 le baril, en barils, et $2.25 le sac.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Patentes du printemps:** | | | |
| Roya Household | 2 sacs | | 5.60 |
| **Conserves de fruits** | | | |
| Bonne demande. | | | |
| **Par doz., groupe No 1** | | | **No 2** |
| Ananas coupés en dés, | | | |
| Five Roses | 2 sacs | | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | | 5.10 |
| **Fortes à Boulanger:** | | | |
| Bakers Special | 2 sacs | | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | | 4.90 |
| **Patentes d'Hiver:** | | | |
| Straight rollers | 2 sacs | | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | | 5.80 |
| A do | 2 sacs | | 5.30 |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | | 4.50 |
| **Farine d'avoine:** | | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | | 2.32 |
| Avoine roulée, baril | | | 4.90 |
| **Issues de blé:** | | | |
| Son Man., au char, tonne | | | 20.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | | 22.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | | 27.00 | 28.00 |
| Moulée pure, au char | | 32.00 | 34.00 |

Moulée mélangée, au char 30.00 31.00

## FOIN PRESSE ET FOURRAGE
### Marché de Montréal

Les affaires sont assez actives et comme les arrivages ne sont pas considérables, le ton est très ferme: le foin No 1 se vend de $14 à $14.50, le très bon No 2 de $13 à $13.50 le No 2 de $12 à $12.50 la tonne en lots de wagon, ex-voie.

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Foin No 1, pour livraison immédiate | $13.00 $13.50 |
| Très bon, No 2 | 12.00 12.50 |
| No 2 | 10.00 10.50 |

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

## BEURRE
### Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 22 août:

"Le principal fait à noter depuis notre dernier rapport, c'est que le temps continue à être très sec dans tout le pays et comme les conditions sont semblables en France et dans les autres pays du continent, l'approvisionnement de production courante domine; les qualités de choix se maintiennent de plus en plus fermement à leurs prix et on s'attend généralement à une hausse.

Il y a une si grande quantité de beurres de qualités secondaires dans les entrepôts frigorifiques que jusqu'ici les prix ne se sont pas élevés pour ces beurres, mais si la présente sécheresse se poursuit, la hausse sera générale.

**Australien et Néo-Zélandais.** — Il y a si peu d'arrivages de beurres pouvant être qualifiés de "premier choix" que les cotes sont plus ou moins nominales. Pour tout ce qui est au-dessous du 1er choix, le marché est calme.

Arrivages des colonies cette semaine: Par le vapeur "Durham", 950 boîtes d'Australien; par le vapeur "Geelong", 650 boîtes d'Australien.

**Danois.** — Pas de changement dans les prix, mais le marché est plus ferme.

**Français.** — Les prix sont les mêmes; le ton est plus ferme pour les qualités de choix.

**Irlandais.** — Le marché s'améliore et les cotes s'élèvent.

**Sibérien.** — La valeur des qualités de 1er choix s'améliore graduellement; le volume des arrivages est bien moins considérable; les arrivages à Londres, cette semaine, comprennent environ 18,000 barriques.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Danois:— | | | |
| 1er Choix | | 120/o | 122/o |
| Sibérien:— | | | |
| 1er Choix | 98/o | 100/o | 102/o |
| Bon à choix | | 92/o | 96/o |
| Confiserie | | 86/o | 90/o |
| Français:— | | | |
| 1er Choix | | 110/o | 114/o |
| Bon à choix | | 96/o | 102/o |
| Confiserie | | 88/o | 92/o |
| Irlandais:— | | | |
| Crèmerie, salé | | 108/o | 110/o |
| Crèmerie, sans sel | | 108/o | 112/o |
| Manufacture | | 90/o | 100/o |
| Victorien:— | | | |
| 1er Choix, salé | | Liquidé | |
| Choix, salé | | 102/o | 106/o |
| Bon, salé | | 96/o | 98/o |
| 1er Choix, sans sel | | Liquidé | |
| Bon à choix, sans sel | | 102/o | 106/o |
| Nouvelles Galles du Sud:— | | | |
| 1er Choix, salé | | 108/o | 110/o |
| Choix, salé | | 102/o | 104/o |
| Bon, salé | | 96/o | 100/o |
| 1er Choix, sans sel | | 108/o | 110/o |
| Choix, sans sel | | 102/o | 106/o |
| Queensland:— | | | |
| 1er Choix, salé | | 104/o | 108/o |
| Choix, salé | | 100/o | 102/o |
| Bon, salé | | 96/o | 98/o |
| 1er Choix, sans sel | | 106/o | 108/o |
| Choix, sans sel | | 98/o | 100/o |
| Nouvelle-Zélande | | Liquidé | |

## HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.

Vente tenue à Trois-Pistoles, le mardi 4 août 1913: — 800 boites de beurre vendues à A. A. Ayer & Co., à raison de 23¼ cents la livre.

## FROMAGE.
### Marché de Montréal

Le marché est soutenu, les prix paraissent vouloir s'élever un peu. Le temps est sec en Angleterre, ce qui diminue la production de fromage anglais. Les prix du beurre au Canada ont baissé considérablement et dans plusieurs manufactures on s'occupe maintenant de vendre du fromage, au lieu du beurre; on pense que ceci va améliorer l'approvisionnement de fromage canadien pour l'automne.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er Choix, blanc | 64/o | 65/o |
| | jusqu'à | 66/o |
| 1er Choix, coloré | 65/o | 66/o |
| Choix, blanc et coloré | 63/o | 64/o |
| Nouvelle Zélande:— | | |
| Blanc | 66/o | 00/o |
| Coloré | 65/o | 66/o |

**Prix vendants aux épiciers**

| | |
|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | 17c |
| au morceau | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c à 28c |
| Fromage Oka | 23c |


**BONNE OCCASION**

A vendre 10 lots très bien situés à Notre-Dame de Grâce, — à proximité des tramways de la rue Sherbrooke — Vendra en block ou séparément.

S'adresser à "B". Le Prix Courant 80 rue St-Denis Tel. Bell Est 1185.

**BON COMMIS DEMANDÉ**

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".

**Si nos lois contre les Falsifications Alimentaires prohibaient l'usage des Thés colorés ou adultérés, les**

**THES DU JAPON**

**contrôleraient pratiquement tout le commerce des thés verts en ce pays.**

# Table Alphabétique des Annonces


Amatite Roofing ..... 44
Assurance Mont-Royal.... 31

Baker & Co. (Walter)..... 14
Banque de Montréal..... 34
Banque d'Hochelaga..... 34
Banque Nationale..... 34
Banque Molson ..... 34
Banque Provinciale..... 34
Bélanger & Bélanger ..... 32
Bell Téléphone Co..... 15
Bowser, S F. & Co.. ..... 6
Bright Light Co .... ..... 33
British Colonial Fire Ass... 31
Brodie & Harvie..... 14

Canada Starch Co. Ltd.... 4
Canada Life Assurance Co.. 31
Canada Paint..... 41
Can. Fairbanks Morse Co.. 8
Canadian Poster Co..... 7
Canadian Salt Co ... ... 9
Can. Shredded Wheat Co.. 10
Cane Wm. & Sons Co. Ltd.. 5
Chaput L. Fils & Cie..... 13
Church & Dwight..... 10
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 31
Clark, Wm.. .. ..... 15
Connors, Bros..... 16
Cottam Bart.... ..... 32
Couillard Auguste ..... 32
our du Banc du Roi..... 33

Dalton Adding Machine Co. 5
Davis S. & Sons Ltd..... 62
Desmarteau Alex..... 33
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co. . . 40
Douglas J.M.&Co Couvert et 53

Ecole Commerciale Pratique 11
Esmhart & Evans.. .. 30
Ewing, S. H. & Sons..... 51

Federal Life Assurance Co. 30
Fontaine Henri..... 32
Fortier Joseph ..... 32

Gagnon, P.-A ..... 32
Garand, Terroux & Cie.... 32
Gendron Mfg. Co..... 44
Genin, Trudeau & Cie..... 62
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 16
Gonthier & Midgley . . 32
Grand Trunk Railway... 38
Greening Wire Co..... 40
Gunn, Langlois & Cie..... 8

Hamilton Cotton Co..... 47
Hébert L. H. & Cie..... 45
Hotel New Victoria,..... 32
Houde, B. Co., Ltd..... 58
Hutton Jas..... 38

Imperial Tobacco Co ..... 60

Jonas & Co., Henri Couverture 2

Lacaille, Gendreau & Cie.. 14
Laporte, Martin & Cie, Limitée..... Couvert
La Prévoyance..... ..... 31
La Sauvegarde..... 30
Leslie & Co., A. C..... 38
Liverpool & London & Globe 30
Lufkin Rule Co ..... 46

Marion & Marion... .. 32
Martin-Senour . ..... 42
Mathieu (Cie J. L.)..... 11
Matthews-Laing Co..... 9
Maxwell & Sons (David) .. 40
McArthur, A ... 38
Metropolitan Life Ins. Co.. 30
McGill Cutlery Co..... 46
McLaren & Co (D.K.) .... 38
Molson Bros..... 48
Moutbriand, L. R . 32
Montreal-Canada Ass. Co.. 31
Montreal Dairy Co..... 12
Mooney Biscuit Mfg. Co. 14
Morrow Screw, Ltd,, The John .. ..... 47
Mott, John P.. & Co..... 15

National Breweries... Couvert
Nova Scotia Steel Co ..... 34

O'Shea J. P ..... 38

Prêt Immobilier Limitée... 15
Prévoyants du Canada,(Les) 30
Prevost & Bédard..... 32

Quebec Steamship..... 34

Rich. & Ont. Nav. Co..... 32
Rolland & Fils, J. B..... 32

Seagram, Jos. E. ..... 53
Simonds Canada Saw Co... 46
Smith Harold E ..... 9
Société des Eaux Purgatives Riga ..... 33
Stanley Rule & Level..... 40
St. Lawrence Sugar Co. ... 11
Sun Life of Canada..... 31

Taylor Forbes Co. Ltd..... 43
Thés du Japon..... 28
Thompson & Norris Co.. . 29
Tippet & Co., A. P.. . 9

Union Mutual..... ..... 31
United Shoe Machinery Co. Ltd ..... 37
Upton & Co. (The T.) .... 14

Walker Hiram ..... 59
Western Ass. Co..... 30
Wilks & Burnett 32
Wilson Lawrence A. Co.Ltd 51
Wiser J. P. & Sons Ltd.... 51



# Pour Emballage Rapide, et Economie d'Espace

## Employez les Boites Cellulaires Pliantes en Planche T. et N. pour Expédition.

Si vous payez des frais d'expédition sur les marchandises que vous livrez, pourquoi ne pas économiser en employant les Boîtes Cellulaires pliantes en planche T. et N. pour expédition ? Si vos clients paient, pourquoi ne pas vous les attacher en économisant moitié du poids sur la boîte d'emballage ?

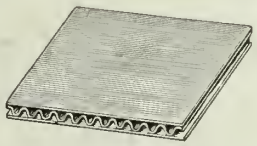
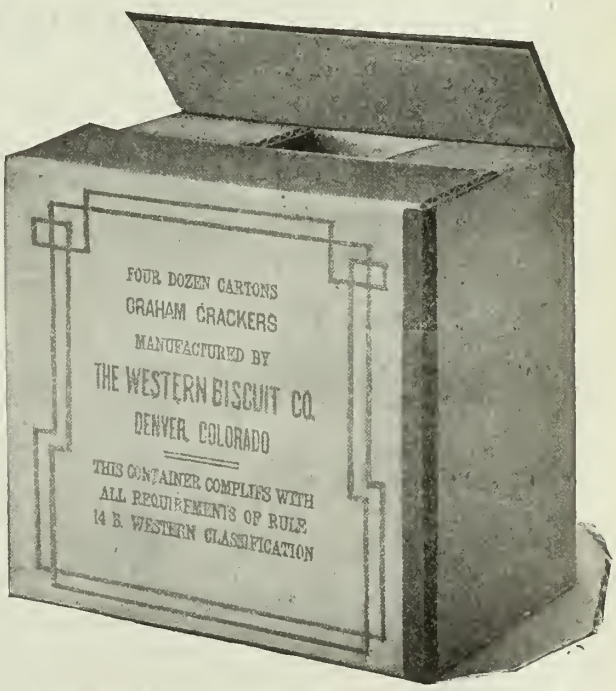


Planche cellulaire à double surface ridée Fabriquée par le procédé spécial T. et N.

Ces boîtes sont solides, résistent aux chocs de l'expédition de marchandises, sont rapidement et aisément arrangées sans clous ou fil de fer. Elles arrivent "toutes prêtes" et par suite prennent le moins de place possible dans votre magasin d'expédition. Elles sont meilleur marché aussi que les boîtes en bois

Elles valent la peine d'être examinées. Faites-nous savoir vos besoins. Remplissez le coupon ci-dessous et envoyez-nous-le aujourd'hui.




## The Thompson & Norris Co. of Canada, Limited

NIAGARA FALLS, Ont.

Brooklyn, N.Y. Boston, Mass. Brookville, Ind.
Londres, Angleterre. Julich, Allemagne.

The THOMPSON & NORRIS Co. of Canada, Limited, Niagara Falls, Ont.
Envoyez des détails.

Nom .....

C.G. Adresse.....

**METROPOLITAN**

**Life Assurance Co'y**

**:-: of New-York :-**

**(Compagnie à Fonds Social)**

Actif..... ..... **$397,965,341.31**
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... **12,837,042.**
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... **32,185,993**
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ ..... **$16,000,000.**

Il y a plus de **532.000** Canadiens assurés dans la **METROPOLITAN.**

**WESTERN**
**ASSURANCE CO.**
INCORPOREE EN 1851
ACTIF, au-delà de - - - $3,284,179.93
***Bureau Principal: TORONTO, Ont.***
Hon. Geo. A. Cox, Président.
W. R. Brock, Vice-Président.
W. B. Meikle, Gérant-Général.
C. C. Foster, Secrétaire.
**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
Robt. Bickerdike, Gérant

**THE FEDERAL LIFE**
**ASSURANCE CO.**
Bureau-Chef : Hamilton Can.
CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS RÉALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25,555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

**Téléphone : Main 553**

**ESINHART & EVANS**

**Courtiers d'Assurance**

Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires

Agents principaux pour :

**The Scottish Union & National Ins. Co.**
d'Edinbourg.

**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
MONTREAL

# Assurances

## LES INCENDIES DANS LES VILLES.

Le Commissaire des Incendies Charles H. Cole, de Boston, énumère les améliorations suivantes qu'il serait urgent de faire dans les grandes villes pour prévenir les incendies:

On ne devrait plus permettre la construction de toits en bois dans les villes.

Dans toutes les maisons où il y a plus d'une famille, toutes les constructions en-dessous du premier étage devraient être à l'épreuve du feu.

Dans toutes les maisons de rapport, le premier étage et le soubassement devraient être indépendants.

Tous les édifices d'au moins cinq étages devraient être à l'épreuve du feu.

Les escaliers de sauvetage devraient s'élever jusqu'aux toits, quand le Commissaire des Incendies le juge nécessaire.

Tous les châssis voisins des escaliers de sauvetage devraient être au niveau de la plateforme de l'escalier de sauvetage, ou bien l'on devrait installer des degrés permanents de façon à faciliter l'accès des locataires aux escaliers de sauvetage.

Toutes les enseignes posées sur les édifices devraient être soumises à l'approbation du Service des Incendies.

Quand on fait des réparations ou des surélévations à des constructions de troisième ordre, la hauteur de l'édifice ne devrait pas être augmentée de plus de 10 pour cent.

Le Commissaire des Incendies devrait être membre du Bureau des Appels.

Le Comité des Ecoles devrait être prié de créer un cours pour la prévention des incendies dans les écoles; ce cours durerait quinze minutes chaque semaine. Ceci se fait déjà dans plusieurs villes.

Dans les édifices de deuxième et de troisième ordre on ne devrait pas garder des chevaux au-dessus du premier étage, à moins qu'il n'y ait deux issues.

La vente de la mine à poêles, contenant de la benzine, de la gazoline, du pétrole ou des fluides inflammables devrait être prohibée.

Quand il se produit des feux de cheminée, en raison de la défectuosité des dites cheminées, les propriétaires des édifices devraient être passibles d'une amende raisonnable; le montant de cette amende serait versé au Fonds de Secours des Pompiers.

On devrait considérer comme délit la négligence occasionnant des incendies et la punir comme tel.

Dans tous les théâtres il devrait y avoir une boîte d'appel d'alarme sur la scène.

Dans tous les édifices, autres que les maisons d'habitation ordinaires, il de-

**ASSUREZ-VOUS**
**DANS**
**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses **Taux** sont aussi **avantageux** que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses **polices** sont plus **libérales** que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses **garanties** sont **supérieures** à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La **sagesse** et **l'expérience** de sa **direction** sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie **Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le **bénéfice des nôtres.**

**Siège Social : 7 Place d'Armes**
MONTREAL

1836
THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED

**Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal**
**DIRECTEURS**
Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond Ecr.
J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**
**Assurance Fonds de Pension**
**CAPITAL AUTORISE $500,000**
**Achetez des Parts des Prévoyants !**

Parce que c'est un placement sans pareil ·
Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente;
Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.
Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.

**Bureau à Montréal :**
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**
**Bureau - Chef,**
**85, rue Dalhousie,**
**QUEBEC.**

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**
151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

**COMPAGNIE MONTREAL - CANADA**

**D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE**

**Fondée en 1859**

Téléphone Bell Main 5381

| | | |
|---|---|---|
| Actif | | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | | $344,126.76 |

**Bureau - Chef :**

No Rue St - Jacques, MONTREAL.

**Ferd. Pagé, Gérant Provincial**

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie)

**Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest**

Coin St-François-Xavier MONTREAL

RÔDOLPHE FORGET, Président.
J. E CLEMENT, Jr., Gérant-Général

vrait y avoir des extincteurs, soit automatiques, soit fonctionnant à la main, qu'on pourrait faire agir de l'extérieur.

Tous les édifices devraient être distants d'au moins dix pieds, à moins que toutes les ouvertures dans les murs, à moins de dix pieds d'un autre mur, soient protégés par des toiles métalliques, etc. On ne devrait autoriser que la vente des allumettes de sûreté.

## LES COMPAGNIES D'ASSURANCES NON LICENCIEES.

Le nombre des gens qui achètent de l'assurance dans des compagnies non-licenciées est remarquable. Par le temps qui court, on compte dans Ontario $83,-000,000, dans Québec $64,000,000 d'assurances de ce genre: dans tout le Canada, $198,000,000. C'est du moins ce qui est enregistré et il y a un volume énorme d'assurances de ce genre qui n'a pas été rapporté. Il y a de quoi se demander si les gens d'affaires font preuve d'autant de discernement et de réflexion quand il s'agit de la question des assurances que lorsqu'il leur faut acheter du papier d'emballage ou de la ficelle.

D'après la section 139 de l'Acte des Assurances, 1910, on peut s'assurer dans ces compagnies qui n'ont pas de permis: "A condition que cette assurance soit

**Sun Life of Canada**

Actif ..... $ 49,605,616.49
Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la

**CANADA LIFE**

Devient une source de revenu.

**Police No. 35,407 Montant $5,000**

**Age d'admission 35.**

**Vie 20 versements Date, 30 avril 1884**

| | |
|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | 198.00 |
| | $3,140.00 $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**

**Bureau Chef - TORONTO, Ont**

**La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE**

**Contre l'Incendie**

**Actif excédant • • $550,000.00**

DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 60.

*Bureau-Chef; 151 rue Girouard St-Hyacinthe*

RESPONSABILITE PATRONALE

**La Prevoyance**

**Capital $500,000.00**

Aussi : — Accidents, Maladies, Glaces, Vol, Garantie de Fidélite, Garantie de contrats.

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**

Bureau Chef :

**160 rue St-Jacques, • Montréal**

Tel. Bell : Main **1626**

# BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

**EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.**

*CAPITAL AUTORISE* **$2,000,000** *CAPITAL SOUSCRIT,* **$1,000,000**

**Agents demandés pour les districts non représentés.**

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le Guide del'Inventeur qui sera envoyé gratis.
MARION & MARION, 354 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
**Fabricant-Papetier**
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottan Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréa

AGENCES DEMANDEES

Un homme avec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, - MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

effectuée en dehors du Canada et sans aucune sollicitation de quelque genre que ce soit, soit directement, soit indirectement, de la part d'une compagnie de cette catégorie, de ses assureurs, ou des personnes par lesquelles l'assurance est faite; et à condition aussi que toute compagnie de ce genre, ses assureurs ou toute autre personne n'annoncent pas, dans les limites du Canada, dans les journaux ou toute autre publication, ou au moyen de circulaires mises à la poste au Canada ou ailleurs, ou ne maintiennent pas un bureau ou une agence sur le territoire canadien pour la réception des applications ou la transaction de tout acte, le règlement de toute question se rattachant en quoi que ce soit à ses affaires."

On peut avancer sans crainte qu'au moins la moitié des $198,000,000 est placée en contravention avec la loi ci-dessus mentionnée.

Le public qui s'assure dans ces compagnies dépourvues de permis ne se doute guère du danger qu'il court.

# Ventes par les Shérifs

DU 29 AOUT AU 5 SEPTEMBRE.

**District d'Arthabaska.**

Les Commissaires d'Ecole de la Cité de Thetford Mines vs Paul Boissonnault.

1° Un emplacement connu et désigné sous le No 240 du cadastre officiel du Village de Kingsville, maintenant la cité de Thetford Mines, avec les bâtisses dessus construites, sous toutes les réserves et conditions mentionnées dans le bail emphythéotique consenti par King Bros. pour le dit lot.

2° Le lot cadastral No 57 et un morceau de terre faisant partie du lot cadastral No 56 de Thetford Mines.

3° Les bâtisses ou patinoirs érigés sur un morceau de terre formant partie du lot No 211, du cadastre officiel du Village de Kingsville, maintenant la cité de Thetford Mines.

Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Alphonse de Thetford, le 3 septembre 1913, à 9 hrs a.m.

**District de Beauce.**

Ludger Roy vs Joseph Doyon.

Les lots portant les Nos 433, 434 et 11 du cadastre officiel pour le canton de Tring, St-Victor, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Victor de Tring, le 2 septembre 1913, à 11 heures a.m.

**District de Pontiac.**

Joseph Lacoursière vs Joseph Hardy.

Un emplacement de village faisant partie du lot No 1 de la subdivision officielle du lot No 16, du rang 4, aux plan et livre de renvoi officiels du canton Guigues; comté de Témiscamingue, avec les bâtisses dessus érigées.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Bruno de Guigues, le 4e jour de septembre 1913, à 10 hrs a.m.

GEO. GONTHIER
Licencié Institut Comptable
H. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519
Adresse télégraphique "Gontley"

**Ouverture des Classes**

Fournitures Classiques, Cahiers d'exercices, papier qualité supérieure. Papier Ecolier, Blocs-Notes, Papier à lettres. Boîtes de Papeterie, Plumes, Crayons, Ardoises, Boîtes d'écoliers, etc., etc.

Demandez échantillons et prix à

**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujoura aervis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 MONTREAL.

**ALEX. DESMARTEAU**
**Comptable, Auditeur**
**SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.**
**54, 60, RUE NOTRE-DAME EST**
**MONTREAL.**

**ECLAIREZ**

Votre maison avec le merveilleux **White Flame Burner.** Ce bruleur donne à vos vieilles lampes et lanternes une lumière blanche, brillante et douce à la fois, et supérieure à celle du gaz et de l'électricité. Sa lumière épargne la vue et rend la lecture et la couture agréables **Pas de Manteaux à Briser.** Fiable et économique Satisfaction garantie Fait les délices de tous ceux qui l'emploient. **Echantillon Complet Par la Poste à toute adresse, 35c ou 3 pour $1.00. Argent remboursé si non satisfait. Commandes par la Poste Expédiées Promptement. Priz Spéciaux en gros aux Marchands et Agents.**

**Bright Light Co, Merrickville, Ontario**

## UNE SESSION

**DE LA COUR DU BANC DU ROI.**

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au palais de Justice, en la cité de Montréal,

MERCREDI, LE DIXIEME JOUR DE SEPTEMBRE prochain, à DIX heures du matin.

EN CONSEQUENCE, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre, aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

JE DONNE AUSSI AVIS à tous les Juges de Paix, Coroners et officiers de la Paix pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

L.-J. LEMIEUX,
Shérif.

Bureau du Shérif,
Montréal, 19 août 1913.

**La Fièvre des Foins**

affecte la plupart des personnes faibles durant l'été. L'eau de RIGA, ce puissant dépuratif, est le remède par excellence dans ce cas comme dans tous les autres. Elle est reconnue comme un curatif efficace dans les cas de fièvre, de jaunisse, de calculs biliaires, de maladies de la peau, de scrofule, de rhumatismes, etc. Le Marchand de la Campagne bien avisé tiendra à l'année un bon stock.

**D'Eau Purgative**
**RIGA**

C'est un article indispensable qui lui vaudra un surcroit de clientèle pour tous les articles de son magasin.

**Société des Eaux Purgatives "RIGA"**
**215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.**
**Tél Main 6473**

### District de Rimouski.

Eastern Townships Bank vs Etienne Couture et al.

Tous les droits d'occupation, de défrichement, de préemption et autres sur les lots No 2 et lettre B du 4ème rang du canton Nemtayé.

Vente à la porte de l'église de Saint-Benoit-Labre, Amqui, le 2 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

La Compagnie d'Assurance Equitable vs J. Evangéliste Lévesque.

Tous les droits d'occupation, de défrichement, de préemption et autres sur le lot No 18A, au cadastre officiel du canton Neigette, paroisse de St-Anaclet.

Vente à la porte de l'église de Saint-Anaclet, de 3 septembre 1913, à 2 hrs p.m.

### District de St-Hyacinthe.

J. A. Henri Dequoy vs Hosanna Quienty.

Une terre siutée en la paroisse de St-Judes, sur le rang Fleury, connue et désignée aux plan et livre de renvoi ofifciels de ladite paroisse, sous le No 60, avec les bâtisses y érigées.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Judes, le 2 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

### District de Trois-Rivières.

Xavier Veillet vs Joseph Flageole.

Une terre située dans la paroisse de St-Timothée, dans le rang Saint-Moïse, connue et désignée sous le No 572 aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre du comté de Champlain, pour la paroisse de St-Tite, avec bâtisses.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Timothée, le 4 septembre 1913, à 2 hrs p.m.

Georges Marcou vs Harry Grenon.

Un emplacement connu et désigné comme étant le lot No 472 de la subdivision du lot officiel No 26 des plan et livre de renvoi officiels du cadastre fait pour le 1er rang du canton Malhiot, en le comté de Champlain.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Zéphirin de La Tuque, le 2 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12-454. Epingles à linge et planches à laver.—Un acheteur de Hollande a besoin de fortes quantités d'épingles à linge de 4 pouces, 4½ pouces et 5 pouces, en bois de première qualité et aussi d'épingles à ressorts; ainsi que de planches à laver, en bois ne se fendant pas, à queue d'aronde, sans zine. Echantillons demandées, ainsi que prix c. i. f. Amsterdam.

12-455. Déchets de moulin et matières d'engrais.—Un importateur de matières d'engrais de Brême désire entrer en relations d'affaires avec des minotiers canadiens pouvant faire des expéditions régulières de matières d'engrais.

12-456. Bois de charpente. — Une grande maison de Rotterdam, d'importateurs de bois de charpente, est disposée à recevoir des côtes d'expéditenrs canadiens.

12-457. Fruits évaporés et seches de tous genres, ainsi que graisse. — Une maison de Cologne, Allemagne, désire des agences pour les produits ci-dessus.

12-458. Grains, semences oléagineuses, etc.—Une maison de Francfort sur Main désire établir ici des relations commerciales de premier ordre pour importation dans le sud, l'ouest et le centre de l'Allemagne.

12-459. Laine à tricoter.—Une maison de Roubaix désire entrer en négociations avec un agent canadien pouvant vendre ses articles.

12-460. On demande un agent pour tenir de la papeterie et des cartes postales pour une maison française.

12-461. Pierre ponce.—Une maison de Sicile est prête à donner son agence à des agents connaissant bien la quincaillerie et les fournitures en gros aux peintres.

12-462. Agent.—Un manufacturier de machines à aiguiser les scies est prête à nomer un agent au courant de l'industrie des scieries.

12-463. Absinthe. — Un cultivateur d'absinthe aimerait à entrer en relations avec un importateur canadien. On lui donnerait l'agence exclusive.

12-464. Fruits en sirop. — Un agent français désire communiquer avec les manufacturiers canadiens de ces produits pour les introduire sur le marché français.

12-465. Pulpe de bois travaillée au sulfate.—Une maison anglaise de Trieste, Autriche, rapporte qu'il y a un bon débouché pour ce produit en Autriche et en Italie et est désireuse d'obtenir l'agence d'un manufacturier canadien pouvant faire des expéditions régulières. Références de Londres.

12-466. Harengs et Sardines. — Une maison d'importateurs et d'exportateurs de Londres voudrait entrer en correspondance avec des expéditeurs canadiens de sardines et de harengs ainsi qu'avec des importateurs canadiens de fruits secs, noix, etc.

12-467. Tuyauterie en fonte. — Une maison manufacturière d'Ecose ayant des brevets voudrait entrer en relations avec des ingénieurs canadiens.

12-468. Agents. — Un fabricant de montres de Suisse cherche des agents convenables, résidant au Canada.

12-469. Son et déchets.—Une maison de Kilmarnock est prête à recevoir des échantillons et des cotes.

12-470. Poignées pour jeu de curling. —Une maison d'Ecosse cherche des acheteurs.

12-471. Agent.—Un métallurgiste de Glasgow a besoin de nommer un agent ayant des relations parmi les usiniers et ingénieurs. Salaire et commission. Détails complets demandés.

12-472. Pois.—Une maison de Terre-Neuve est prête à tenir de grandes quantités de pois ronds et cassés.

12-473. Papier d'imprimerie.—Un imprimeur et papetier des Barbades désire entrer en correspondance avec une maison de gros canadienne.

12-474. Agent. — Un marchand des Barbades exportant des tamarins, des gelée set des pommes de terre sucrées, désire avoir un représentant dans une des principales villes du Canada.

12-475. Farine.— Un marchand commissionnaire des Barbades ayant des relations d'affaires considérables désire une agence pour la farine canadienne.

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé** ..... **$16,000,000.00**
**Fonds de Réserve** ..... **16,000,000.00**
**Profits non Partagés** ..... **802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D. Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint. des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de l Province d'Ontaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes : Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street. Chicago, Spokane,

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | |
|---|---|
| **Capital** | **$2,000,000** |
| **Réserve** | **1,550,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients ; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

**132 ème DIVIDENDE**

Avis est donné par les présentes aux actionnaires de la Banque Molson qu'un dividende de **deux et trois quarts pour cent** (soit au taux annuel de onze pour cent) sur le capital-actions a été déclaré pour le trimestre courant, et que ce dividende sera payable aux bureaux de la Banque, à Montréal, et à ceux de ses Succursales, le et après le **Premier Jour d'Octobre Prochain**, aux Actionnaires inscrits au plus tard le 15 Septembre 1913.

**L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE**

des Actionnaires de la Banque sera tenue à l'édifice principal de la Banque, en cette Ville, le lundi, 20 octobre prochain à trois heures p. m.

Par ordre du Bureau,

JAMES ELLIOT, Gérant-Général.

Montréal, 26 Août 1913.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 $1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président : M. W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley Sons & Co. ; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal ; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée. ; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant ; J. W. L. FORGET, Inspecteur ; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur ; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs :** Président : Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel ; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien ; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**58 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo, Chicago ; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspe, Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.**

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 11 et 25 septembre à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant midi.

### ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs. a.m. les 10 et 20 septembre et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marius, télégraphie sans fil, orchestre.

**Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.**

### ANTILLES

**Le nouveau steamer "Guiana"** et autres steamers, quittent New-York le 6 et 19 septembre, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St Jacques ; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques ; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste Catherine-Ouest ; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J G., Cook & Co , 221, rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000** **Capital payé $4,000,000**
**Réserve 3,000,000** **Total de l'Actif au-delà de $30 000,000**

DIRECTEURS : M. J.A. Vaillancourt, Président ; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président ; E. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col C. A. Smart A. A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant ; Beaudry Leman Surintendant des Agences ; P. A. Lavallée, Asssistant-Gérant ; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal (coin St-Denis) | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| | St-Edouard | Quartier Emard |
| Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière) | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest |
| | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Rue Ste-Catherine, Est | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| Rue Ste-Catherine, centre | Villeray | Quartier St-Denis |
| Hochelaga | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| Longue Pointe | Viauville (près Montréal | Outremont |
| Maisonneuve | | |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jacques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan, P.Q. |
| Fournier, Ont. | Québec, P. Q. | St-Jerome, P. Q |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q | St-Lambert, P.Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P. Q. | St-Pierre. Man. |
| Lachine, P. Q. | Sherbrooke, P. Q. | St-Valérien de Shefford, P. Q. |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Trois-Rivières, P. Q. |
| L'Assomption, P. Q. | Ste-Geneviève de Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Longueuil, P. Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| Louiseville, P.Q. | | Winnipeg, Man. |

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux ; achète tés traites sur les pays étrangers ; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

REVUE DE LA SEMAINE

## REVUE DE LA SEMAINE.

### Calendrier financier.

Lundi, 8 septembre. — Dividende semestriel payable:
Obligations. — London Street Ry. Co.
Mardi, 9. — Assemblée annuelle:
Quebec Railway, Light and Power Co.

### A la Banque Molson — Déclaration de dividende — L'assemblée générale actuelle des actionnaires.

Comme on le verra dans une autre partie du journal, les officiers de la Banque Molson annoncent qu'un dividende de 2¾ pour cent a été déclaré sur le capital-actions, pour le trimestre courant et qu'il sera payable à partir du 1er octobre prochain aux bureaux de la Banque, à Montréal, et de ses succursales.

L'assemblée annuelle des actionnaires sera tenue à l'édifice principal de la Banque à Montréal, le lundi 20 octobre prochain, à 3 heures p.m.

### Le rapport de nos banques.

Le rapport des banques pour le mois de juillet a été publié aujourd'hui par le département des Finances et on constate plusieurs diminutions importantes dans les opérations financières du mois. Avec la nouvelle loi des banques, ces institutions ont jusqu'au 20 de chaque mois au lieu du 15 pour faire leur rapport mensuel.

Voici les principales opérations des deux derniers mois:

| | Juillet. | Juin. |
|---|---|---|
| Circulation | $ 99,143,411 | $ 105,695,629 |
| Dépôts à vue | 356,585,196 | 362,769,928 |
| Dépôts à terme | 621,347,388 | 622,928,969 |
| Prêts à vue, Canada | 67,991,255 | 68,642,377 |
| Prêts à vue, étranger | 89,266,235 | 89,363,520 |
| Prêts courants au Canada | 858,429,069 | 899,260,009 |
| Prêts courants à l'étranger | 42,960,513 | 36,894,681 |
| Passif | 1,275,297,267 | 1,208,170,221 |
| Actif | 1,519,517,013 | 1,521,354,957 |
| Réserve | 108,959,833 | 108,732,561 |

A signaler, l'énorme diminution des dépôts, qui atteint $25,455,901. Cette diminution, qui porte sur les dépôts dans nos banques au Canada aussi bien qu'à l'étranger, est attribuable aux retraits du Pacifique, effectués pour le remboursement de ses $35,000,000 d'obligations. Ces titres ne venaient pas à échéance avant le premier juillet 1915, mais le Pacifique les a remboursés à prime de 2 pour cent.

A signaler également que les travaux énormes entrepris par les chemins de fer et dans une grande mesure la tension monétaire ont contribué à établir cette diminution des dépôts dans nos banques.

### Rapport de la Laurentide.

Le rapport annuel de la Laurentide Co. a été lu mardi. Il s'étend jusqu'au 30 juin 1913. Les profits nets pour l'année sont de $758,085.49.

La compagnie a dépensé $128,700.53 pour améliorations. Elle a acheté des terres à bois pour $160,912. Elle a dépensé, pour de l'immeuble à Grand'Mère, $53,179.35.

Le rapport est comme suit:

| | | |
|---|---|---|
| Le moulin retire du bois moulé, de la pulpe sulfite, du papier, du carton | | $ 911,998.35 |
| Du bois et de divers | | 104,760.21 |
| | | $1,016,758.56 |
| A déduire: | | |
| Les intérêts sur les obligations et autres | $129,972.54 | |
| Pour améliorations | 128,700.53 | |
| | | 258,673.07 |
| Profits pour l'année | | $ 758,085.07 |

GAINS ET PERTES.

| | | |
|---|---|---|
| Profits au 30 juin | | $ 758,085.49 |
| 1er octobre, dividendes sur actions | $144,000.00 | |
| 2 janvier, dividendes sur actions | 144,000.00 | |
| 2 avril, dividendes sur actions | 144,000.00 | |
| 30 juin, payable en juillet | 144,000.00 | |
| 30 juin, fonds d'amortissement | 20,000.00 | |
| | | $596,000.00 |
| Surplus pour l'année | | $ 162,085.49 |

Récemment, la compagnie lança une nouvelle série d'actions dans le but d'accroître son pouvoir hydraulique. Par le rapport ci-haut, on voit que le stock a produit du 10½ pour cent, avec un surplus de 2½ pour cent, tout en faisant une marge libérale pour toute dépréciation possible. C'est encourageant pour les actionnaires, d'autant plus que la compagnie sera plus solide après la perfection des travaux hydrauliques actuels.

Les officiers et les directeurs suivants ont été nommés: Sir William Van Horne, K.C.M.G., président, Montréal; George Cahoon, jr., vice-président et gérant, Grand'Mère; Richard B. Angus, Montréal; James Ross, Montréal; Charles R. Hosmer, Montréal; Edwin Hanson, Montréal; F. A. Sabbaton, Grand'Mère, Qué.; secrétaire, Ernest Alexander, Montréal.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote Au 26 août | Dernière cote Au 3 septembre |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 230 | 230 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | 120½ | 122 |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 254¾ | 255 |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 190 | 190 |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 130 | 130 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | 182 | 181 |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | 135 | 135 |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 202 | 203 |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 214½ | 215½ |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | ..... | 151 |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | 198 | ..... |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | 211 | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 220 | 221 ex-div |
| Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 132 | 135¼ |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 70⅜ex-div | 71½ |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | 90 | 90 |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | 63 | 63 |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway) | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 58¾ | 59¼ |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 12 | 11 |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 93⅛ex-div | 93½ |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 138½ | 138½ |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 106 | 105⅞ |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 205 | 205 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 69 | 70 |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | 109 | ..... |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | 31¾ | 32⅜ |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 91½ | 90 |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | ..... | 39 |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 49 | 49⅝ |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 83½ | 85¾ |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | 100 | ..... |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100.00 | 8% | 129 | 135 |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | 57 | 50 |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | ..... | ..... |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 78 | 78¼ |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | 120 | 123 |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | ..... | 114¼ |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | ..... | 112 |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | 52 | 51¾ |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | ..... |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 153 | 156 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | 82 | ..... |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 66½ | 66 |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 210¼ | 212 |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 135 | 137 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 161 | 163¼ |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 106 | 107⅞ |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 132 | 136 |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 1.62 | 1.70ex-div |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |

# Les Oeillets "DIAMOND" ne ternissent pas.

**Rien ne donne mauvaise apparence à une chaussure comme un oeillet de couleur cuivrée. Dans la plupart des cas, cela se voit plus qu'une fente du cuir, et il est encore plus difficile d'y remédier. Mais il y a un moyen sûr d'éviter cet ennui à vos clients. Les Oeillets de Couleur Indélébile "Diamond" ne peuvent pas prendre une teinte cuivrée à l'usage, ils paraissent toujours neufs et aident à conserver à la chaussure sa bonne apparence, malgré l'usage le plus long. Il y a aussi un moyen sûr de reconnaitre si les chaussures que vous achetez en sont pourvues. Regardez simplement la petite marque de commerce ◆ en forme de losange en relief à la surface de chaque oeillet. Elle n'est pas très visible, mais elle a une grande importance. Vos clients s'en rendent compte. C'est votre garantie que les oeillets ont une couleur réellement indélébile, car la seule couleur réellement indélébile porte la marque de commerce ◆.**

## UNITED SHOE MACHINERY COMPANY OF CANADA

**Bureau et Manufacture**

MONTRÉAL.

Importateurs de
Glaces Epaisses
VERRE A VITRES,
VERRE CATHEDRALE
uni et gravé,
VERRE BRUT
(cast)
Rayé,
Armé,
etc.

J. P. O'SHEA & Cie.

Manufacturiers de
MIRROIRS,
VITRES PLOMBEES,
VITRES ORNEMENTEES,
GLACES BISEAUTEES,
DESSUS DE MEUBLES, etc

Tel. Bell, EST 430 et 3751
COIN PERREAULT & STE-AGATHE,
MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées
"Queen's Head"!
Le type du genre depuis un demi-siècle
Jamais égalées comme qualité.
A. C. LESLIE & CO., LIMITED.
MONTREAL

Feutre et Papier
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer Papier d'Emballage Brun et Manille.
Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"
Alex. McArthur & Co., Limited
82 RUE McGILL, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan
Moulin papier, Joliette, Qué.

Courroies Spéciales
Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.
D. K. McLaren, Limited
351, rue St-Jacques, MONTREAL.
Tél. Main 4904-4905 et 724

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM
QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR
Montréal et Toronto.
9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.
Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.
LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE.
L'"International Limited"
LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.
Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.
QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE
Montréal et Ottawa.
Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m, et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.
Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m, tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a m., et 8 00 p.m., tous les jours.
Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.
BUREAUX DES BILLETS EN VILLE:
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED
Sheffield, Ang.
Evitez les imitations de notre
COUTELLERIE,
en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.
REGISTERED TRADE MARK
GRANTED 1682
Seuls Agents pour le Canada:
JAMES HUTTON & CO., Montréal.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## LA PUBLICITE POUR LE DETAILLANT.

**L'effet produit par une annonce couvrant un grand espace.**

Bien qu'il soit vrai qu'on puisse parfois insérer dans un espace restreint un appel au public pressant et très explicite, il y a un élément qui manque toujours à une annonce trop resserrée, c'est le caractère impressif, l'effet écrasant d'un grand espace utilisé convenablement. Un petit espace peut parfois suffire pour produire un effet déterminant un bon mouvement d'affaires, mais il est rare qu'une annonce de ce genre soit sensationnelle et de temps à autre, en fait de publicité, il est bon, il est nécessaire même, qu'une annonce soit sensationnelle.

Tel est le cas en particulier quand il s'agit d'articles importants tels que les poêles, les réfrigérateurs, les machines à laver, etc. Ceci ne veut pas dire qu'il faut surcharger l'annonce d'une foule de détails et de termes de métier que peu de gens connaissent.

On voit certains annonceurs qui ne croient jamais en avoir assez dit pour vanter leurs articles, qui accumulent les mots de telle sorte que bien peu de gens ont le courage de lire une pareille annonce et même de commencer à la lire. Ces commerçants, en voulant trop convaincre, ne convainquent pas du tout; des expressions du langage courant, claires, courtes, en nombre très limité et tenant aisément dans l'espace déterminé, de telle sorte que tous les mots se voient bien, ne soient pas tassés les uns sur les autres, c'est ce qui distingue l'annonce réellement sensationnelle et productrice. Il faut se rendre compte que le lecteur, même très bien disposé, ne peut pas consacrer cinq ou dix minutes à la lecture d'une annonce, que ce n'est pas son rôle de chercher dans un fouillis de détails la ligne qui peut l'intéresser.

## IL N'Y A PAS D'EXCUSE POUR ETRE A COURT DE MARCHANDISES DE VENTE COURANTE.

Il y a nombre de marchandises dans la ligne de ferronnerie qui se vendent journellement d'un bout de l'année à l'autre. Rien ne pourrait être de vente plus facile que ces articles. Dans aucune maison, de gros ou de détail, on ne devrait en manquer jamais. Il n'y a vraiment pas d'excuse valable pour cela. Néanmoins, presque chaque jour dans les magasins de gros et de détail vous trouverez qu'on est à court de ces articles de vente courante.

Un fermier a certainement lieu de se plaindre quand il ne peut pas trouver des articles de première nécessité pour lui dans ces magasins.

Vous êtes-vous jamais rendu compte du fait qu'une des choses les plus désastreuses en affaires, c'est de manquer de marchandises? C'est désastreux non seulement à cause du fait qu'on perd des occasions de réaliser des bénéfices, mais aussi parce qu'on perd du temps. Si les chefs de maisons de détail et de gros voulaient bien calculer exactement les pertes qu'ils subissent du fait qu'ils sont à court de marchandises, ils seraient bien plus exigeants vis-à-vis de leurs acheteurs et insisteraient pour que leurs stocks soient maintenus au complet.

Le commerce de quincaillerie porte sur une multitude de petits articles. Le tort de la plupart des acheteurs dans la ligne de quincaillerie, c'est qu'il regarde trop à la question du prix des marchandises. Quel bonheur pour lui quand il peut économiser cinq pour cent de plus ! D'autre part, les acheteurs en général n'apportent pas assez de soin et d'attention à la livraison des marchandises. Bien souvent il vaudrait mieux payer un peu plus, pour des marchandises, à un manufacturier qui ferait promptement les livraisons que de gagner 5 p. c. de plus et attendre trop longtemps la livraison.

Pendant la saison estivale, il y a un relâchement général de l'activité commerciale, tout le monde prend des vacances. On pourrait ajouter, non sans raison, que les chefs des établissements commerciaux, surtout des maisons de gros, prennent leurs vacances au moment de l'année le plus critique pour les affaires.

Dans la majeure partie de notre pays les affaires en automne dépendent des moissons; juillet et août sont les mois les plus critiques pour les fermiers. S'il doit y avoir une abondante moisson il s'en suit qu'il y aura nombre d'affaires à faire et les marchands en gros devraient tirer leurs plans pour avoir assez de voyageurs sur la route, pour qu'ils soient bien placés, qu'ils soient bien pourvus d'échantillons, et que toutes les questions relatives aux vendeurs soient réglées. Ensuite le directeur d'une maison de gros, en prévision d'abondantes moissons, devrait regarder si son stock de marchandises est complet, si les marchandises sont arrivées dans sa maison, sont placées sur les tablettes et si ses acheteurs n'attendent pas encore un changement de wagon. Au lieu de cela nous voyons nombre de chefs de maisons de gros s'en aller promener soit en Europe, soit au bord de la mer, ou dans les montagnes; en même temps les employés prennent leurs vacances et les affaires vont à vau-l'eau. Il serait plus expédient pour eux de prendre leus congés en février ou enmars et de rester au gouvernail pendant les mois d'été.

Certains vendeurs vous diront qu'il ne se fait rien pendant ces mois-là. C'est une grave erreur. Bien des marchands détaillants font de très bonnes affaires pendant les mois de juillet et d'août et le vendeur qui est resté à son poste profite naturellement de cette clientèle. De plus, il ne faut pas oublier que lorsque les affaires du marchand détaillant ne sont pas actives, c'est là le meilleur moment pour un vendeur d'exhiber ses échantillons. Le marchand à ce moment-là a le temps de les examiner.

Pour conclure, la plus grave erreur que puisse faire un manufacturier, un marchand en gros ou un détaillant, c'est de ne pas faire de publicité pendant les mois d'été. Il est probable que l'on lit plus d'annonces et que l'on les étudie de plus près dans les mois d'été que pendant toute autre période de l'année.

**Ne croyez pas qu'une annonce paraissant dans un "journal" n'est efficace que pendant la seule journée qui date le journal; son action commence à partir du moment où elle est composée ou clichée et perdure longtemps après, jusqu'au jour où elle devient illisible, ou par sa destruction complète. Pendant tout ce laps de temps, qui peut être très long, vous avez mille chances qu'on lise encore votre annonce, car les tribulations d'un journal sont souvent nombreuses.**

LA LAVEUSE RAPIDE LA PLUS FACILE A ACTIONNER EST LA

## Laveuse "Champion" à haute vitesse
### DE MAXWELL

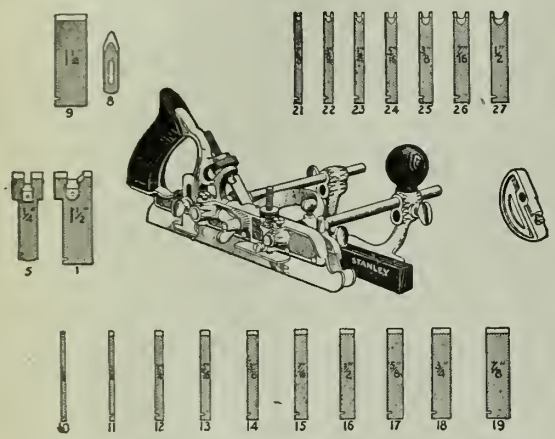
Elle peut être actionnée par un levier à main ou par une roue à manivelle, ajustée à l'arbre de couche horizontal. La cuve est faite de Cyprès Rouge, bois qui dure toute la vie.

Le système à extension pour fixer la tordeuse permet d'ouvrir presque entièrement le dessus. Etagère fournie en plus si on le désire.

La laveuse "CHAMPION" a prouvé qu'elle se vendait bien. Demandez les prix et autres détails.

**DAVID MAXWELL & SONS St. Marys, Ontario.**

AGENCE A MONTREAL, 446-448 RUE ST-PAUL.



## Stanley Tools
"45"

### SEPT OUTILS DANS UN

**1**—Rabot à biseau. **2**—Rabot à rainure et à filet **3** Rabot dé. **4**—Rabot charrue. **5**—Rabot d'appareillage. **6**—Rabot à châssis. **7**—Rabot à fendre supérieur.

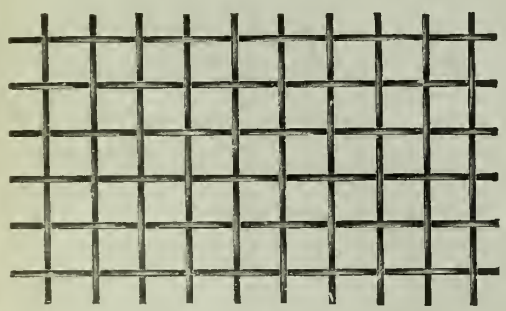
D'autres couteaux peuvent être utilisés avec avantage en substituant la base détachable de forme spéciale.

Les menuisiers trouveront cet outil inappréciable.

Demandez notre catalogue donnant la description complète.

**STANLEY RULE & LEVEL CO.**
**NEW BRITAIN, CONN. U.S.A.**

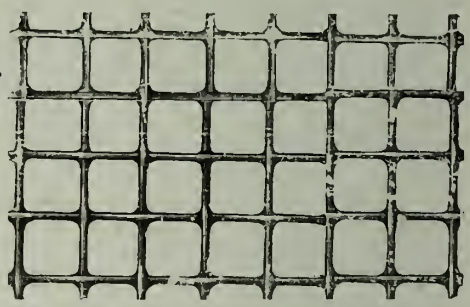
# TOILE METALLIQUE



Toile métallique à passer le sable.

Toile métallique à vanner.

Toile métallique regalvanisée.



**Toutes espèces de toile métallique et treillage.**

**Câble métallique. Garnitures de câble métallique.**

Manufacturés par

## The B. Greening Wire Co. Limited

HAMILTON, Ont. MONTREAL, Qué.

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

Il ne s'est produit aucun changement dans la situation générale du commerce de ferronnerie depuis une huitaine de jours; les prix restent fermes et les affaires sont peu actives, comme d'habitude en cette saison.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons, prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 — 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. — 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

IC, 14 x 20, base — bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

IC, 20 à 28 — bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. — 0.07 — 0.07½

### Feuilles étamées

| | |
|---|---|
| 72 x 30 gauge 24, 100 lbs. | 8.50 |
| 72 x 30 gauge 26, 100 lbs. | 9.00 |

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals Best | Queens Best | Comet | Head | Fleur de Lis |
|---|---|---|---|---|---|
| 28 G | 4.40 | 3.95 | 4.40 | | 4.20 |
| 26 G | 4.20 | 3.50 | 4.20 | | 3.95 |
| 22 à 24 G | 3.75 | 3.45 | 3.75 | | 3.45 |
| 16-20 | 3.65 | 3.20 | 3.65 | | 3.35 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

**Apollo**

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=26 Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 28½c; do., 25½c. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅝ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ⅜ pce et au-dessous 60c.

Ball — 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, ⅜ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.


# LES CARTOUCHES DOMINION

**Les cartouches à fusil, de qualité supérieure, chargées avec les meilleures poudres sans fumée, et noires sont employées par les sportsmen Canadiens.**
**Les Cartouches DOMINION pour fusil Imperial, Regal, Sovereign, Crown, les marques populaires sur le marché canadien. Sûreté de feu, grande vitesse, léger recul, modèle bien ajusté et modèle parfait, voilà ce qu'on trouve dans**

## Les Marques DOMINION.

**et c'est pourquoi les marchands qui tiennent un stock de ces cartouches peuvent être sûrs d'avoir des clients satisfaits.**

**Ils connnaissent la cartouche avec le** **sur la boite.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. Montréal, P. Q.**

Vous gagnez
BEAUCOUP
d'argent et
vous assurez
BEAUCOUP
de clients en
vendant
la peinture
pure au 100%
DE
MARTIN-SENOUR

Laissez-nous vous
le démontrer.

The
Martin-Senour
COMPANY.
MONTREAL.

HALIFAX,
TORONTO,
HAM
WINNIPEG.

### Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

### Crampes à clôtures

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

### Broches pour poulaillers

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ⅜ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

### Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.30; No 14, $2.35, et No 15, $2.45. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

### Plaques d'acier

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

### Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

### Broquettes

| | |
|---|---|
| Pour boîtes à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boîtes à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

### Clous de broche

Nous cotons: $2.30 prix de base, f.o.b., Montréal.

### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

### Clous à cheval

Nous cotons par boîte: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:
Neverslip crampons, ⅛ le cent 3.80

| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
|---|---|---|
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

### Chaînes en fer

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |
| 7/8 | 3.30 |

### Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

### Fanaux

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

### Tordeuses à linge

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

### Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

### Plomb de chasse

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

### Antimoine

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

### Fonte

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 24.50 |
| Clarence No 3 | 22.00 |

### Fer en barre

Plus ferme.
Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.15 |
| Fer forgé | base 100 lbs. | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | 2.40 |

| | | |
|---|---|---|
| **Fer pour fers à cheval** | | |
| | base 100 lbs. | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 | base | 2.25 |

**Acier en barre**

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

**Cuivre en lingots**

Le marché est fort.

Nous cotons: $18.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

**Etain en lingots**

Nous cotons: $51.00 à $51.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

**Plomb en lingots**

Plus fort: $5.75 à $5.85.

**Zinc en lingots**

La demande est faible.

Nous cotons: $6.75 à $7.00 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

**Huile de lin**

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 67c, huile crue 64c.

**Huile de loup-marin**

Nous cotons au gallon:

| | |
|---|---|
| Huile extra raffinée | 70c |

**Essence de térébenthine**

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

**Pitch**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

**Peintures préparées**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boîtes de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

**Verres à Vitres**

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00: 26 à 40, $5.45: 41 à 50, $6.25: 51 à 60. $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

**Vert de Paris pur**

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Barils à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20¼ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boîtes de papier, 1 lb | 0.00 | 0.22½ |
| Boîtes de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boîtes papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boîtes fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

**Câbles et cordages**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

**Papiers de Construction**

Très ferme.

Nous cotons:

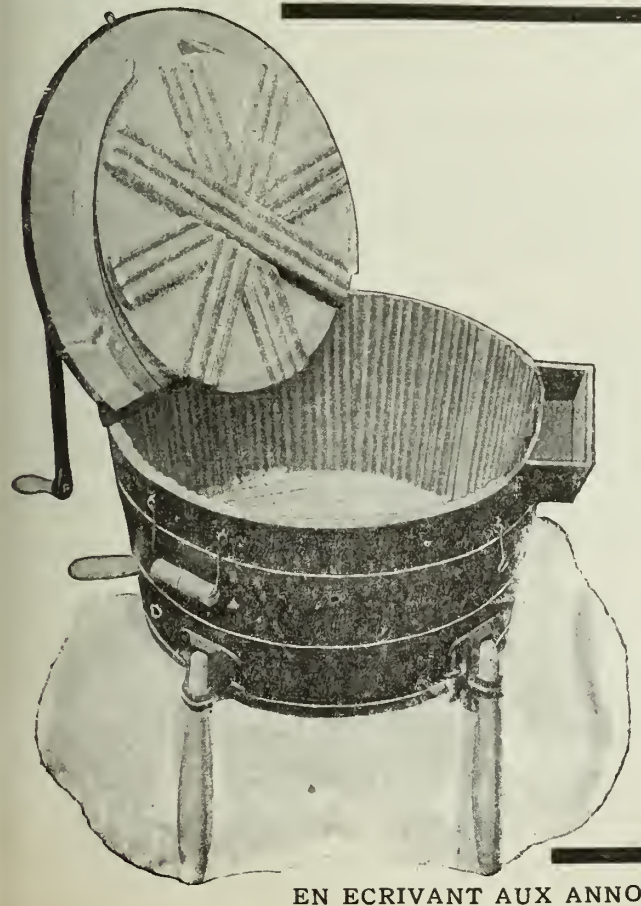
| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

**Charnières (couplets) No 840**

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

**Nos 800 et 838**

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |

# Hors de toute amalgamation.

Dans la construction de notre Laveuse Stephenson, il y a des détails spéciaux qui méritent et attirent l'attention de toutes les ménagères soigneuses. Le fond ridé ainsi que le dessus ridé, de forme spéciale, assure une action exactement semblable à celle qu'on fait en frottant le linge avec les mains sur une planche à laver, de sorte qu'on peut laver les tissus les plus délicats sans crainte de les déchirer. Haute qualité. Prix bas. Ecrivez pour connaître nos prix.

## Taylor-Forbes Co. Ltd.,

246, RUE CRAIG OUEST

MONTRÉAL

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.

MANUFACTURIERS DE

**Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.**

Exigez toujours la Marque de Commerce "**GENDRON.**"

**DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.**

**THE GENDRON MFG. CO., Ltd,**

**TORONTO, Canada.**

Amatite ROOFING

Pourquoi les Hommes Expérimentés Demandent Amatite

Le Matériel à Toiture qui a besoin d'être peinturé tous les deux ans, ne peut ivaliser avec Amatite—qui n'a aucunement besoin de peinture.

Les hommes expérimentés connaissent le grand avantage d'une toiture qui n'a pas besoin de peiuture Ils savent l'ennui que cause le peiuturage Ils savent ce qu'il coûte. Ils savent combien ils sont sujets à négliger de peinturer leurs toits en temps opportun.

Les toits peinturés ne sont à l'épreuve de l'eau que là où la peinture l'est elle-même. Amatite est à l'épreuve de l'eau sur toute sa surface. Amatite se vend en rouleaux usuels et commodes de 110 pieds carrés, avec un recouvrement uni là où la surface minérale est omise, de manière à assurer un joint serré. Des clous et du ciment sont empaquetés au centre de chaque rouleau.

Echantillon et brochure envoyés gratuitement sur demande adressée au bureau le plus proche

**The Paterson Mfg. Co.,**

**Limited.**

**MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, ST. JOHN, N.B., HALIFAX et SYDNEY, N.E.**

| | |
|---|---|
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

### FERRAILLES

| | La lb. | |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | La tonne | |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | La lb. | |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

### PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |

# LES TRIBUNAUX

## COUR SUPERIEURE.

ACTIONS.

| Défendeurs. | Demandeurs. | Montants. |
|---|---|---|
| **Cartierville.** | | |
| Bouliane, Théodule | McDonnell & O'Brien | $914 |
| **Grand St-Esprit.** | | |
| Boudreault, Calixte | Normandin, Ls. | 118 |
| **Greenfield Park.** | | |
| Hornsby, T. W. | South Shore Lumber Co., Ltd. | 232 |
| **Huntingdon.** | | |
| Levine, Ls. | Boyer, F. X. | 8,500 |
| **Kiamika.** | | |
| Bissonnette, Aimé | Ogilvie Flour Mills Co., Ltd. | 801 |
| **Lachine.** | | |
| Fournier, Arthur | Charbonneau, J. E. | 100 |
| **Laprairie.** | | |
| Charron, Armand | Brossard, Emery | 329 |
| **Outremont.** | | |
| Cook, W. C. | Préfontaine, Roland | 160 |
| **Roxton Falls.** | | |
| Prévost, J. H. | Prévost, Aug. | 168 |
| **Ste-Anne de Beaupré.** | | |
| Paré, M. A. )de(, épouse de Sioni | Royal Canadian Jewelry Co. | 114 |
| **St-Grégoire.** | | |
| Normand, Jeanne; Morency, Fédora | Marsh, Lina Grace | 114 |
| **St-Lambert.** | | |
| Loiselle, H. H. | South Shore Lumber Co., Ltd. | 609 |
| McLennan, Alex.; Newman, James W.; Terrill, Jos. G.; Ideal Concrete Products | Standard Foundry and Machinery Co., Ltd. | 170 |
| **St-Laurent.** | | |
| Bouliane & Jalbert Ltd. | Hodge, A. | 1,105 |
| **St-Pierre.** | | |
| Leduc, Nap. | Lavoie, D. | 114 |
| **St-Tite.** | | |
| Charles, Camille | Glove, Jos. | 500 |
| **Sorel.** | | |
| Ram, M. | Arbetter Filling Machine Co. of Can., Ltd. | 143 |
| **West Shefford.** | | |
| Whiting, Marke E. | O'Leary, W. J., & Co. | 1,500 |

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

# EN GROS SEULEMENT.

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter ; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

## L. H. HÉBERT & CIE., LIMITEE.

IMPORTATEURS

297 et 299, rue St-Paul, --- MONTREAL.

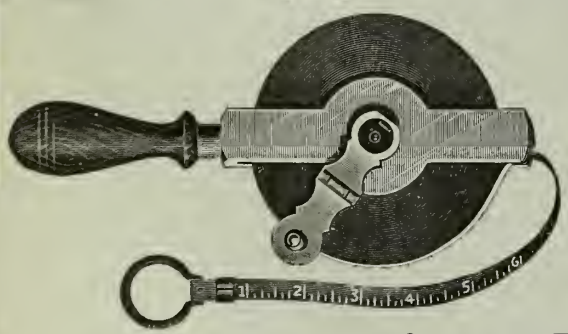
The World-Famous
SIMONDS
Crescent-Ground
CROSS-CUT
SAWS

MADE IN
MONTREAL

Vendez
les Scies Simonds

car elles donneront à votre client un meilleur service que n'importe quelle autre marque de scies. Il n'y en a pas de meilleures. Elles coupent facilement et scient vite. Fabriquées avec de l'acier spécial Simonds, gardant son taillant. Chaque scie est garantie. Achetez-en de votre fournisseur en gros ou écrivez à

SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED
RUE ST-REMI et AVENUE ACORN.
MONTREAL, Que.
Vancouver, C. A. ou St-Jean, N. B.



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

REGLES ET GALLONS DE MESURE

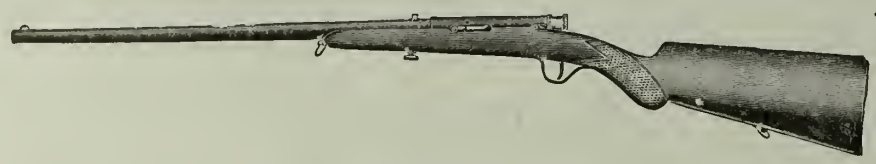
LUFKIN

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.
WINDSOR, ONT.

La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques



Décharge puissante Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montreal.

# Renseignements Commerciaux

### Changements commerciaux

Bury—Clark, Pat. & Cie, dissolution. Mme A. Doherty continue sous la même raison socialc. Bois de charpente.

Coaticook—Lajoie & LLajoie, dissolution. M. G.

Montréal—Akerman, Léon, actif vendu. Articles en cuir.

Montréal—Amyotte, Adélard, demande de cession rejetée.

Montréal—Beauchamp, A. E., cession à Vinet & Dufresne. Mercerie pour hommes.

Montréal—Bonneville, René, cession à A. Desmarteau. Tabacs.

Montréal—Canada Iron Corporation, Ltd. Receveur nommé.

Montréal—Commercial Stationery Co., offrant un compromis.

Motnréal—Compagnie d'Importation de Nouveautés. Dissolution.

Montréal—Graddon & Owens, Ltd., dissolution. Nouvel enregistrement. Bos de charpente.

Montréal—Imperial Costume Co., cession. Michaud & Des Rosiers, curateurs.

Motnréal—Lachapelle, Jos. Enregistré. Dissolution. Plombier.

Montréal—Paquet J. E. Paragraphe du Bulletin incorrect. Aurait dû se lire: demandant une extension. Tailleur, etc.

Montréal. Paragon Trouser Co., actif vendu. Manufacturiers.

Montréal—Riendeau, L. & Cie, cession à A. Desmarteau. Epicerie.

Montréal—Riopel, J. A., actif vendu. Epicerie.

Montréal—Rubenstein Bros., dissolution. Manufacture de vêtements.

Montréal—Sussman Martin, demande de cession contestée. Vêtements et nouveautés.

Montréal—West End Furniture Co., pertes pa rsuiet d'incendie.

Poltimore—Gagnon, ., vedu à J. H. Bronsall, M. G.

Aylmer—Reilly, C. H., décédé. Hôtel.

Cowansville—Hauver, P. E. H. H. Hauver, admis comme associé dans la raison sociale P. E. Hauver & Fils. Hôtel.

Lachine—Vogel Company of Canada, Ltd. Nouvelle raison sociale: H. C. Vogel Co. (Canada), Ltd.

L'Epiphanie—Ferland, J. O. & Frères, offrant un compromis. Manufacture de portes et châssis.

Montréal—Alexander, A. J., ouvre une succursale à Ottawa. Manuf. de fourrures.

Montréal—Caverhill, J. B. & Cie. Endommagé par la fumée et l'eau, assuré. Modes en gros.

Montréal—Charbonneau, J. J., cession à Alex. Desmarteau. Epicier.

Montréal—Ditcovitch, Jacob, demande de cession contestée. Epicier.

Montréal—Dominion French Dyeing Fur Co., Ltd. Actif à vendre le 28 courant.

Montréal—Giguère, P., compromis. Bijouterie.

Montréal—Gilbert, Jean, décédé. Epicerie.

Montréal—Ideal Clothing House, offre un compromis.

Montréal—Messier & Remington, dissolution.

Montréal—Northern Transport Co., J. C. Duhamel, curateur. Charretiers.

Montréal—Paquet, J. E., offrant un compromis .Tailleur.

Montréal—Petelle, Hector, demande de cession. Boucher.

Montréal—Peladeau, P. L., P. J. Valentine, curateur. Boucher.

Montréal—Petrolite Co. of Canada, Ltd. H. J. Lyons, liquidateur.

Nicolet—Beauchemin, Edouard, actif vendu. Nouveautés.

Québec—Trudel & Landry, annonçant leur fonds à vendre.

St-Jean—Papineau & Normandin, devient J. E. Papineau. Chapeaux et fourrures.

Sherbrooke—Sherbrooke Knitting Works, offre un compromis.

Ville St-Paul—Exchange Realty Co., dissolution, nouvel enregistrement.

Ville St-Pierre—Malcoff, Abraham, offre un compromis. Chaussures.

Lachine. — Lachine Co-operative Society, Ltd., actif vendu. Epicerie.

Montréal. — Archambault, Urgèle. Compromis. Chaussures, etc.

Montréal. — Jos. Bellemarre, cession. Assemblée des créanciers le 5 septembre. Epicerie.

Monréal. — J. P. Catelli, cession à A. Desmarteau. Epicerie.

Montréal. — J. J. Charbonneau. Actif à vendre. Epicerie.

Montréal. — Compagnie d'Arbitrage de Montréal. Dissolution. Nouvel enregistrement.

Montréal. — Imperial Hair Mfg. Co. Actif vendu.

Montréal. — L'Oeillet Rouge, dissolution. Nouvel enregistrement. Amusement.s

Montréal. — Antoine Marchand, demande de cession. Entrepreneur.

Montréal. — Marsolais et Laverdure, dissolution. Agents d'immeubles.

Montréal. — Mme M. J. Picard, actif vendu. Nouveautés.

Montréal. — Mlle Rose Rochon, actif vendu. Modes.

St-Jean. — Eastern Ice Co., dissolution. P. Cloutier et A. Dubois continuant sous la même raison sociale.

### Nouveaux établissements

Montréal—Archambault & Foisy, agents d'immeubles; Belangero, Cloette & Peyrard; Canadian Surety Co.; Compagnie King Edward Boulevard Park, Inc; Côté & Frère, plombiers; Lachapelle & Frère, plombiers; Gayety Ice Cream Parlor; Gince & Frère, épicerie et liqueurs; J rnoid Mfg. Co., agents manufacturiers; Leiter Bros., vêêtements pour dames et messieurs; Manchester Import Agency; M. Moffatt, Reg., fourrures; Premier Ladie's Wear; J. B. Trow & Co., agents de manufactures; Viauville Garage and Machine Shop; View Bank Realties, Ltd.

Montréal—Austin & Chapdelaine, demande de cession.

Montréal—Bousuqet & Larue, cession à V. Lamarre. Epicier.

Montréal—Brosseau & Collerette, actif vendu. Epicerie.

Montréal—Canada Iron Corporation, Ltd., assemblée des créanciers et actionnaires, le 18 septembre.

Montréal—Chènevert, Antoine Ç Cie, dissolution.

Montréal—Clément, J. H. Co., Ltd., actif vendu. Chapeaux en gros.

Montréal—Empire Secret Service, dissolution.


**Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"**

VIS D'AJUSTAGE.
VIS À TÊTE.
DEMI-NOIX.
FOREUSES TORDUES.

**Quand vous commandez ces spécialités, insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.**

**John Morrow Screw and Nut Co., Limited. - Ingersoll, Ont.**

**Achetez le meilleur.**

**Corde pour Châssis, marque "Hercules"**
**Corde de Coton, marque "Star"**
**Articles de Vêtements, en Coton,**
**Ficelle de coton, 3 et 4 fils**

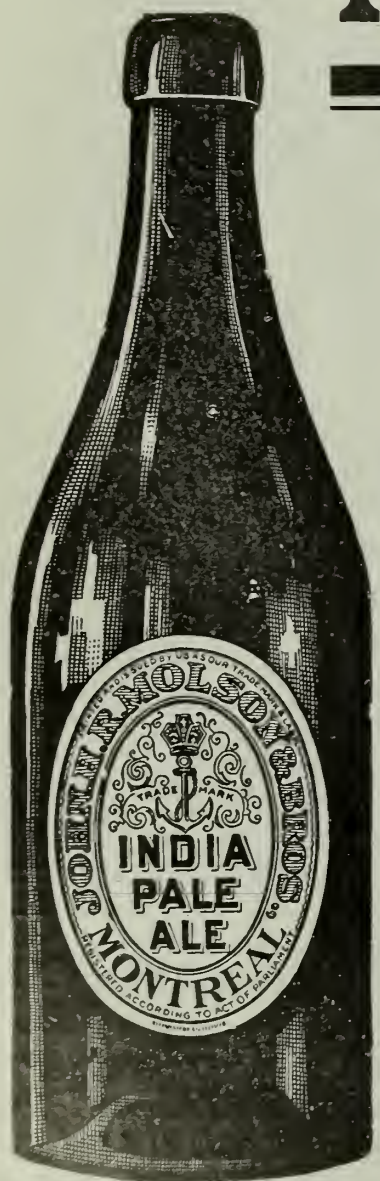
**En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.**

**The Hamilton Cotton Co.**
**HAMILTON, Ont.**

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

# La Bière Populaire

# MOLSON




**Est celle que veut le Consommateur; donnez-la lui.**

**La vente de cette BIERE excède celle de toutes les autres marques réunies.**

**Brassée à Montréal depuis**

**126 ANS.**

# Vins et Liqueurs

## LA CAUSE DE LA TEMPERANCE

Un décision de justice qui vient d'être rendue à Québec par le juge Ch. Langelier, a produit l'effet de l'huile sur le feu de cette brûlante question.

Le magistrat appelé à se prononcer dans quarte actions intentées par le percepteur du revenu de la province, pour vente de boissons alcooliques sans licences, a décidé qu'une bière ne contenant que 3° et même 4° d'alcool de preuve (2 degrés centigrades environ) doit être considérée comme inoffensive, exprimant l'opinion que toute boissons qui ne contient pas assez d'alcool pour enivrer, est une boisson de tempérance dont la loi ne prohibe pas la vente.

On a bien annoncé que ce jugement avait été frappé d'appel, il n'en est pas moins extrêmement intéressant en ce qui nous concerne, puisqu'il consacre l'argumentation que nous avons soutenue encore récemment, savoir: qu'il y a lieu de faire une différence entre le degré alcoolique des boissons fermentées et des boissons distillées.

Il nous paraît intéressant de reproduire les commentaires faits au sujet de cette affaire par un organe canadien-français, le journal "Le Canada":

"La consommation des "liqueurs douces," dit-il, augmente considérablement d'année en année, dans notre pays et il faut s'en réjouir. Plus le peuple prendra le goût des boissons de tempérance, des bières légères et même du vin, plus nous verrons diminuer les ravages de l'alcool."

"La perfection n'est pas de ce monde. Vouloir imposer au peuple la prohibition est une utopie; personne ne réussira jamais à faire disparaître complètement l'usage des boissons enivrantes."

"Mais l'expérience et les statistiques établissent que l'usage modéré des boissons douces, de la bière et du vin, est un ennemi véritable de l'alcoolisme."

'De sorte que partout où il est impossible de faire adopter la prohibition, il serait bon de tolérer l'usage des boissons douces et même de l'encourager."

Le journal "La Patrie" reproduisait aussi de son côté une chronique documentaire sous le titre "Le Vin est un aliment de première importance dans l'alimentation humaine."

Au Canada, le parti de la Tempérance est en somme un petit groupe; mais l'audace et la ténacité de ses chefs leur servent à s'immixer dans toutes les affaires, à s'opposer sytsématiquement contre le commercc des vins et spiritueux, auquel ils voudraient reconnaître non pas un droit — il paie pour l'exercer — mais une simple tolérance.

Cet avis n'est pas assurément partagé par tout le monde; l'opinion publique commence même à se monter contre les exagérations et les excentricités des partisans de la tempérance à outrance; un incident survenu récemment à Montréal l'a suffisamment prouvé.

Les bons apôtres ont été en effet accueillis à coups de pierres par la population d'un quartier paisible de la ville, où ils se proposaient de faire une conférence en plein air.

Assurément nous n'approuvons pas le procédé, mais nous signalons le fait, parce qu'il comporte la confirmation de l'axiôme que "l'excès en tout est un défaut."

Cette question de tempérance est devenue une question politique, un tremplin électoral dont on se sert avec hypocrisie; dernièrement, aux élections provinciales d'un district dans la province d'Ontario, un "candidat abstentionniste" a été défait radicalement.

Il nous fait plaisir de reproduire l'article éditorial paru à ce sujet dans l'un des meilleurs journaux anglais du Canada, "The Gazette", de Montréal, qui est aussi un des plus modérés sur toutes les questions dissidentes de race et de parti:

"Aux récentes élections provinciales de North Grey, où le candidat partisan de l'abolition des bars a été défait, il s'es ttrouvé des gens pour se lamenter sur ce qu'ils considèrent comme une atteinte portée à la cause de la tempérance."

"Quelques-uns professent l'opinion que les lois entravant leurs libertés rendent les hommes meilleurs; ceux-là devraient se donner la peine de considérer le résultat des règlements dirigés contre les marchands licenciés, car ils auraient l'évidence que leur succès n'a pas été notable."

"Il ressort en effet des statistiques du Commerce Canadien, que malgré la multiplication des lois restrictives, la consommation des boissons alcooliques augmente d'année en année."

"La consommation de la bière s'accroît et il y a des gens pour penser que c'est une tendance vers la tempérance réelle."

"Ceux qui peuvent voir qu'il y a deux côtés aux questions politiques et "politico-morales" et ceux qui veulent prendre l'humanité telle qu'elle est, avec ses faiblesses comme avec ses forces, ne se prononcent pas forcément contre la tempéranc, quand ils votent contre l'exagération d'un extrémiste, ou l'appel d'un candidat électoral à la recherche de votes."

"En ce moment on fait des efforts pour empêcher les fumeurs de se laisser aller à leur passion favorite du tabac, sous la forme qui convient le mieux à leur goût; ceux qui boivent et ceux qui fument peuvent avoir pensé qu'il était temps de montrer qu'il y a une limite à l'nterventon des fâcheux."

"Les gens de Motnréal peuvent apprécier cette situation, en se rappelant certains événements récents; mais ce n'est pas une ni plusieurs élections qui porteront atteinte à la cause de la tempérance."

"Cette cause a sa forle et sa puissance dans des considérations de morale et d'affaires; les gens reconnaissent de plus en plus qu'ils ne peuvent mériter le respect d'eux-mêmes et celui des autres, s'ils font un usage immodéré, par habitude ou par occasion, des boissons alcooliques."

"Les affaires forcent donc les buveurs à retenir leur appétit ou à se retirer de la lutte, aussi bien à l'usine, qu'au magasin et au bureau."

"La tempérance réelle — celle qui fait les hommes forts — se développe sous ces influences et ne se ressnt pas d'une élection générale ou provinciale."

La "Gazette" de Mont[illegible] ne dit pas autre chose que nous n'aurions dit nous-mêmes. [illegible]n que nous eussions été plus affirmatif sur l'innocuité de [illegible]ière dont elle parle et celle du vin, dont elle ne parle pas.

En sommes, tous [illegible]s excès des abstentionnistes nuisent à leur cause et profitent à celle que nous avons défendue et que nous défendrons encore, quand le moment sera venu d'agir plus efficacement, pour convaincre les législateurs de la province de Québec ,que le developpement de la consommation du vin est le vrai et sûr remède contre l'alcoolisme.

("Le Bulletin de la Chambre de Commerce Française.")

## LE VIN EST UN FACTEUR DE PREMIERE IMPORTANCE DANS L'ALIMENTATION HUMAINE

**On discute les qualités nutritives et sanitaires du vin.—Des expériences sérieuses ont démontré l'utilité du vin dans l'alimentation de tous les jours. — Des résultats très concluants.**

Tous les autres — et ils sont nombreux — qui ont voulu se rendre compte de la valeur alimentaire du vin l'ont fait figurer en quantité simplement normale dans la ration des sujets observés par eux. Le tube digestif, fonctionnant alors dans des conditions habituelles, a pu fournir des renseignements ayant réellement une valeur scientifique. C'est ainsi que le Dr Gley, dans le rapport très documenté qu'il présenta au Congrès de Médecine de 1900, sur cette question controversée, put affimer que le vin est bien un aliment au sens propre du mot et non pas seulement un breuvage agréable, aidant au breuvage mécanique du contenu stomacal et à la solution des principes nutritifs. "Il est démontré, a-t-il dit en substance, qu'une faible quantité de l'alcool ingéré passe sans transformation dans les veines et s'élimine par la surface du poumon". Ceci évidemment est vrai pour les solutions alcooliques diluées, comme le vin, et absorbées en quantités normales. "Le reste, qu'on ne retrouve pas non plus dans les excréments, a donc bien été utilisé dans l'économie". Or, d'après Strassmann, ce "reste" représenterait 90 degrés de l'alcool ingéré, et, d'après Bodlander, atteindrait même 95 degrés de la totalité absorbée. Cet alcool est transformé par oxydation en acide carbonique et en eau, c'est-à-dire qu'il s'opère avec lui une véritable combustion interne dont le résultat est un dégagement de chaleur qu'on sait être de 7 calories environ par gramme d'alcool disparu.

M. J. Münk a, du reste, constaté que l'absorption d'alcool à petites doses avait pour résultat d'économiser les combustibles ordinaires de l'économie: graisses et hydrocarbones, et de faire diminuer les pertes d'azote par désassimilation.

Déjà Atwater avait admis, comme le Dr Gley, dans son rapport, que la présence, à raison de un litre par jour, d'alcool dilué, de vin en l'occurrence, dans la ration humaine, entraine une production de calories représentant le quart environ des dépenses normales dans les 24 heures et, par suite, permet de réaliser une économie proportionnelle des graisses et des hydrocarbones.

Plus récemment, dans un travail présenté au début de 1910 à l'Académie des Sciences de Bologne, MM. Alburtoni et Rossi sont arrivés à des conclusions confirmant pleinement ce qui précède. Leurs expériences ont porté sur six paysans n'ayant jamais bu de vin. L'examen chimique des aliments et des substances permit de dresser un premier bilan alimentaire pour le régime qu'ils suivaient normalement. Celui-ci établi, on donna à chaque sujet, comme supplément à sa ration ordinaire, un demi-litre de vin par jour pendant trois semaines. Après quoi, toujours par le même mode d'investigation analytique, on dressa un nouveau bilan alimentaire. La comparaison des chiffres ainsi obtenus, avant et après l'expérience, permit de dégager les conclusions suivantes: lalcool du vin ingéré est brûlé en presque totalité dans l'organisme. Les calories émises par cette combustion sont utilisées pour le maintien de la température du corps et pour la production du travail. L'alcool est donc bien une source énergitique. Il est à remarquer en outre que, pris à petites doses, le vin, par son alcool, contribue à augmenter la sécrétion des sucs digestifs, de l'acide chlorhydrique notamment. A ses qualités alimentaires propres, il ajoute donc des propriétés spéciales qui font de lui un stimulant des glandes, du tube digestif; il favorise ainsi la digestion. Ce n'est par conséquent pas un stupéfiant, mais au contraire un excitant — dans les conditions normales s'entend. Le système nerveux est tonifié par lui et on constate l'augmentation des globules rouges du sang. Les graisses de l'albumine, correspondant à l'énergie résultant de la destruction de cet alcool sont mises en réserve dans l'organisme, pour lequel le vin constitue un véritable aliment d'-pargne.

Ce sont là des faits très précis ressortant d'expériences normalement conduites sur un nombre important de sujets et pendant un laps de temps suffisant pour que desvariations accidentelles n'aient pu en fausser le résultat.

Il est donc certain que le vin est un aliment capable de rendre les services très appréciables dans l'alimentation humaine. Il suffit, du reste, pour connaître sa valeur à ce point de vue, d'interroger les ouvriers viticoles des régions méridionales de la France; un travail des plus pénibles leur est demandé pendant le temps des vendanges, généralement effectuées sous un soleil de plomb. Tous répondent que leur besogne serait absolument impossible s'ils n'absorbaient du vin en quantité suffisante. Les hommes sont nombreux qui boivent à ce moment quatre et six litres de vin par jour et on ne peut manquer d'être frappé par la petite quantité d'aliments solides qu'ils absorbent dans le même temps, sans cependant être en rien déprimé par un labeur énorme accompli pendant plusieurs semaines dans des conditions exceptionnellement difficiles. Il faut donc bien admettre que c'est au vin qu'ils empruntent la majeure partie de l'énergie dépensée par eux.

## ORIGINE DU VERMOUTH

L'origine du Vin Vermouth est très ancienne, bien que celle de son nom actuel, dérivant du mot allemand Wermut, qui signifie absinthe, date d'une époque peu reculée.

Du jour où l'on pressura des grappes, l'usage s'introduisit d'infuser dans le moût ou dans le vin toutes espèces d'herbes, d'ingrédients et d'aromates, soit pour en varier la saveur et le parfum, soit pour lui appliquer des vertus hygiéniques ou médecinales.

Les Grecs et les Romains connaissaient déjà et employaient communément, même dans les tavernes, beaucoup de vins édulcorés, parmi lesquels le vin d'absinthe. Cicéron mentionne l'absinthiatum vinum; il est à supposer qu'il en faisait usage avant de lancer ses fameuses Catilinaires.

Cette préparation se continua naturellement à travers les siècles et, avec l'invention de l'imprimerie, on édita des recettes; et dans les livres d'agriculture, le vin d'absinthe, auquel an ajoutait d'autres herbes, était mentionné.

Dans ses "Préceptes sur l'Agriculture", C. C. De Notevoli (venise 1549) loue les effets bienfaisants du vin d'absinthe.

Gianvettorio Soderini (Florence 1610) note qu'en Allemagne et en Hongrie on fait du vin d'absinthe et d'autres herbes.

Cette Marque Célèbre Mise en

Pintes, Chopines, ½ Chopines et Flasks "Book"

**EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER**

C'est la Quintessence même du Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

FABRIQUEE PAR

# J. P. WISER & SONS, LIMITED

Prescott Ontario

"NEW-YORK" "CANADA"

# LAWRENCE A. WILSON COMPAGNIE

—— Limitée ——

**La plus importante Maison de Vins et Liqueurs en gros du Canada.**

MAGASINS D'ENTREPÔT:

48 rue St-Jacques.

ENTREPÔTS DE DOUANE:

415 rue Saint-Paul.

VOUTES D'ENTREPÔT:

84 ruelle Fortification.

## BUREAUX CHEFS: 87 RUE ST-JACQUES

**Téléph. Bell, Main 2424, 1394, 7400, 2757;**

MONTREAL

# S. H. EWING & SONS, IMPORTATEURS et MANUFACTURIERS de

## BOUCHONS

Coupés à la main et à la machine.

Marchands de Capsules pour bouteilles, de Broches d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc , etc., etc.

Succursale de Toronto; 29 rue Front, Ouest. Bureau Principal: 96 rue King, Montréal

Téléphones: { BELL MAIN 6 MARCHANDS 522

Vous vivez dans une époque où tout est moderne, c'est-à-dire nouveau. Mettez votre publicité au niveau de votre époque.

Le Dr Léonard Villafranchi, dans son ouvrage "De la Physique (Venise 1678), conseille l'usage journalier du vin d'absinthe composé, additionné de vin, come une spécifique infaillible pour se maintenir en bonne santé.

Le médecin Villafranchi ("Oenologie", Toscane 1773) donne plusieurs recettes du vin d'absinthe composé, que l'on fabriquait dans les termes toscanes et qu'il appelle déjà Vermouth. Il en vante les qualités médicinales et la saveur, qui en font un des delices de la table. Mais la fabrication du Vermouth toscan est restée une simple production de ménage. En Allemagne, elle fut peu à peu abandonnée. En France, on ne préparait plus l'infusion d'absinth dans le vin que comme une remède de famille. ("Maison Rustique" Paris Durand, 1768.)

On ne le préparait pas encore dans le Piémont, puisque C. B. Croce n'en fait pas mention dans son traité: "Des vins qui se font dans la montagne de Turin (Turin 1606), et le chevalier De Plaigne, dans le "Vigneron Piémontais" (Turin 1784), qui décrivait aussi très minutieusement la vinification, n'en fait aucune remarque.

"La Pharmacopée de Turin" (1736) ne mentionne le vin d'absinthe (Vinum Absinthites) que comme une préparation de pharmacie.

Mais, peu après, la fabrication de Vermouth fit son apparition à Turin. Elle y fut importée de la Toscane vers l'an 1786 par le liquoriste Ant. Benoit Carpano. Il est à supposer que cette nouveauté fut aussitôt vulgarisée par ses collègues, parmi lesquels Jean-Albert Rovere, dont le fils eut pour collaborateurs Joseph et Louis Cora Frères, auxquels il céda le petit magasin et laboratoire en 1835, année où il se retira du commerce. Rovere fils comptait parmi ses clients Sa Majesté le roi Charles-Albert, auquel il préparait un Vermouth spécial. Ce Vermouth est relaté dans un des vieux livres de recettes rédigés par MM. Rovere dans la seconde moitié du XVIIIe siècle, livres écrits alors en latin, avec des termes et des signes conventionnels.

Les frères Cora donnèrent un grand élan à la fabrication intensive du Vermouth de Turin, qui fut connu et apprécié grâce à eux, bien au delà des confins du Piémont. Ils en expédièrent, en 1838, les premières caisses en Amérique, à Montevideo; ils ouvrirent ensuite, en 1842, une fabrique à Milan pour combattre les difficultés douanières suscitées par l'Autriche, qui régnait alors dans la Lombardie et la Vénétie. Louis Cora, s'étant compromis dans les agitations politiques de 1848, dut abandonner Milan au retour des Autrichiens et céder sa fabrique.

"LE MONITEUR DE L'ALIMENTATION".

## LA SITUATION VINICOLE

On remarque que dans son ensemble la vigne ne donne pas la même impression, en ce qui concerne le rendement, que l'année dernière; il est vrai que d'ici les vendanges une amélioration sensible peut encore se manifester.

En Touraine, on signale du mauvais temps: orages, pluies, humidité, en résumé une température qui ne convient guère à la vigne à cette époque de la floraison où elle est aux prises avec le mildew et la cochylis.

Toutefois, dans son ensemble le vignoble se présente bien, et si la quantité ne sera pas celle qu'on espérait, on prévoit de la qualité. Mais pour cela, la viticulture demande du beau temps.

Dans le Midi, les attaques du mildew ont été particulièrement intensives et les vignobles de l'Hérault et du Gard sont parmi les plus touchés.

L'Aude et les Pyrénées-Orientales ont moins souffert. Vers la fin de la seconde quinzaine de juillet, le retour de quelques jours de beaux temps a réussi à enrayer le mal, mais il n'empêche que nos quatre départements gros producteurs ont eu des pertes importantes.

Une légère panique s'est produite sur certains marchés où les cours ont atteint leur maximum. Avec le beau temps, la sagesse a repris le dessus, et quoique maintenant encore les cours soient fermes ils ne visent plus aussi haut qu'au début du mois. L'importance des affaires n'a pas suivi la hausse des prix; on s'est montré en général plus calme et c'est toujours la note qui domine actuellement.

Notons que pour le Roussillon les affaires sur souches trouvent peu d'acquéreurs aux prix actuels; il en est de même pour les vins restant en caves et pour lesquels la hausse se manifeste également.

A l'encontre de la métropole, l'Algérie subit depuis quelque temps une période de sécheresse et de chaleur qui, sans nuire beaucoup à la végétation, fatigue néanmoins la vigne qui aurait besoin d'eau. L'abondance de la récolte sera, nous l'avons déjà dit, inférieure à celle de 1912, mais depuis plusieurs mois le vignoble s'est beaucoup amélioré et donnera, relativement, toute satisfaction à la viticulture algérienne si la température devient plus favorable.

Au point de vue affaires, le mouvement paraît restreint; les cours sont en hausse et ont même été tout particulièrement poussés au reçu d'un télégramme de France annonçant que le vignoble français venait d'être anéanti par une catastrophe. Ajoutons que cete manoeuvre n'a eu aucun succès. On signale aussi quelques affaires sur souches à des prix rémunérateurs.

(Revue des Vins et Liqueurs, de Paris).

## AU MARCHE DE COGNAC.

Pendant le mois de juillet on a remarqué au marché de Cognac le même marasme que d'habitude pendant l'été et bien que les commandes aient été rares, les prix ne se sont pas affaissés au-dessous du haut niveau auxquels ils se maintenaient pendant le mois précédent.

Le principal travail des expéditeurs a été de fermer leurs livres et procéder à l'inventaire pour l'année commerciale qui s'est terminée le 30 juin, le règlement des comptes avec les viticulteurs qui leur fournissent du cognac et l'arrangement des billets des fournisseurs spéciaux. Maintenant tout ce travail touche à sa fin et la plupart des gens songent à se distraire et à s'aller reposer au bord de la mer et dans les villégiatures en attendant que les chaleurs soient passées. C'est pourquoi la petite ville de Cognac paraît bien morne en ce moment. Les chaleurs ont tardé à venir, mais elles paraissent êtres venues pour de bon maintenant. Jusqu'à tout dernièrement le temps était variable, il y avait des averses puis des coups de soleil, ce qui donnait aux champs, aux vergers, des tons plus verts et plus éclatants que d'habitude en cette saison.

Dans les vignobles les progrès sont considérés généralement comme satisfaisants.

Il est vrai que pendant la deuxième moitié de juin, il y a eu parfois trop d'humidité, mais la récolte n'a pas été endommagée. Les vignobles ont été cultivés avec un soin extrême et les résultats finaux récompenseront les viticulteurs. Si la qualité de la récolte de cette année est comme on l'espère, il y aura une forte demande pour les vins ainsi que pour le nouveau cognac. Jusqu'ici les perspectives sont favorables et on ne prévoit pas de baisse des prix.

VENDEZ LE

GIN de BURNETT

"LE LONDON DRY ORIGINAL,"

ABSOLUMENT LE PLUS FIN !

J. M. DOUGLAS & Co., Seuls Agents au Canada, MONTREAL.

JOSEPH E. SEAGRAM, DISTILLATEUR DE Fins Whiskies

WATERLOO, CANADA

"Old Times," "White Wheat," "No 83 Rye," "Star Rye".

MEAGHER BROS. & CO., Limited, Agents, Montréal.

## L'ABOLITION DU BAR N'EST PAS POPULAIRE.

S'il faut en juger par le résultat de la dernière élection de North Grey, Ontario, la politique d'abolition du bar n'est pas la colonne de feu qui doit conduire ses adeptes en terre promise. Parlant de la défaite du champion de l'abolition, le "Reformer", de Simcoe, dit:

Le résultat de la dernière élection dans Grey Nord, pour la législature d'Ontario, ne devrait surprendre personne que les partisans les plus aveuglés. Le "Reformer" n'a jamais admis le droit que se sont arrogé M. Rowel et ses lieutenants d'entrainer le parti libéral dans une croisade au profit de la Dominion Alliance, et aujourd'hui, les événements confirment l'opinion que nous avions émise, à savoir que si l'on persistait à prôner cette politique, elle amènerait inévitablement une scission dans le parti. East Middlesex et North Grey, deux comtés remportés par des libéraux aux élections générales, sont maintenant représentés par des conservateurs. Si une élection générale avait lieu demain, nous doutons qu'un seul libéral puisse se faire élire. Nous sommes convaincus que Norfolk n'élirait pas un homme reconnu en parfaite sympathie avec la politique de M. Rowell."

Et plus loin, le "Reformer" ajoute:

"La Dominion Alliance constitue le plus grand "bluff", la plus vide et la plus hypocrite des institutions du pays. Elle ne saurait influencer un seul vote prohibitionniste Tory.

Quoiqu'on puisse penser de la sagese ou de la folie de la conduite de M. Rowell à l'endroit de la Dominion Alliance, elle n'a pas d'excuse. Le temps est arrivé où le chef du parti doit rappeler à l'ordre les hableurs de toute la coterie cléricale qui veut couvrir le pays de son éteignoir et controper toutes choses et tout le monde au moyen de lois du parlement."

Les allusions au sujet de la Dominion Alliance sont particulièrement heureuses.

D'autre part, M. John Galbraith, un libéral éminent, qui fut candidat dans Muskoka aux dernières élections générales de la province, écrit la letre suivante:

"Le résultat des dernières élections dans Grey Nord et East Middlesex, où deux libéraux ont été défaits, doit faire comprendre à M. Rowell qu'il y a quelque chose de défectueux dans sa politique d'abolition du bar, et ce quelque chose il semble ne l'avoir pas encore compris. Il semble que sa clairvoyance ne lui permet pas de comprendre que les tempérants votent sur les principes généraux aux élections générales ou partielles, et votent lerus principes de tempérance par plébiscites. Selon uons, M. Rowell est tout bonnement hypnotisé par la Dominion Alliance, les synodes et conférences Méthodistes qui adoptent des résolutions en faveur de l'abolition des bars, lorsqu'en réalité ces corps n'ont pas le pouvoir de contrôler le vote du peuple qu'ils prétendent représenter; et ces résolutions, quoique venant de plus ou moins haut, n'ont que très peu ou pas d'effet.

Il serait significatif si une résolution pouvait influencer ou changer le vote de tous les membres d'une église faisant habituellement usage de spiritueux.

Le temps n'est plus ou un ministre peut disposer du vote de sa congrégation en faveur d'un parti politique, surtout lorsqu'il s'agit de libertés politiques, et on peut en dire autant de la Dominion Alliance, dont les membres ne forment qu'un faible pourcentage de l'électorat de la province.

Il est à espérer que M. Rowell finira par saisir cette idée. Mais il est probable que quelques douches glacées sous sous la forme de défaite comme celles de North Grey et de East Middlesex le feront sortir de ses trances hypnotiques, et lui feront comprendre que des résolutions d'une église sur la tempérance sont tous aussi inefficaces que le parfum

dans un cyclone. Lorsque M. Rowell a adopté l'article de l'abolition du bar comme partie de son programme, il l'a fait à l'instigation d'une coterie d'amis et non à celle d'une convention libérale proprement dite. Il en résulte que le parti libéral d'Ontario n'est pas entièrement en harmonie avec l'adoption du principe de l'abolition comme faisant partie de la politique libérale.

Si M. Rowell est prudent, et désire connaître l'opinion du parti libéral d'Ontario sur sa marotte de l'abilition du bar, il convoquera une convention libéral d'Ontario et fera ratifier ou modifier son article au lieu de s'appuyer sur les faibles et vides résolutions des conférences, des synodes ou de la Dominion Alliance qui n'ont aucun contrôle de l'électorat aux jours d'élections générales ou partielles. On a remarqué qu'il s'était perdu un temps précieux dans North Grey à réfuter les insinuations de M. Proudfoot, tandis qu'on aurait pu employer ce temps à expliquer plus clairement la position du parti sur la réforme du tarif et sur les écoles bilingues, lesquelles questions, dans l'esprit des gens mal renseignés, ne sont que des platitudes du programme libéral."

D'autres journaux ont fourni leurs commentaires.

Le "Napanee Express" a dit: "Ce qui ressort de plus clair de l'élection de North Grey, est une nouvelle preuve de ce qu'on ne peut pas compter sur le vote tempérant dans une élection entre deux partis politiques. Il y a sans doute des tempérants qui mettent leurs principes au-dessus des questions de parti — mais que l'étiquette Rouge ou Bleu soit assez vaste pour que les questions de tempérance et de religion puissent être classées en seconde place dans le grand parti."

Le "Stratford Beacon" disait au lendemain de la votation: "Le résultat de la bataille qui vient d'être livrée à North Grey devrait servir à dessiller les yeux de M. Rowell et de ses lieutenants à la législature quant à la nature de l'opposition à laquelle ils se sont exposés en ajoutant au programme du parti libéral, l'article concernant l'abolition du bar."

D'autres chefs que M. Rowell sont tombés pour avoir voulu faire avaler au peuple une médecine dont il n'avait pas besoin. L'électorat d'Ontario a démontré que des questions de ce genre-là sont purement d'ordre social, et que le jour où on tente de les faire entrer dens le domaine social, on risque de compromettre leur véritable caractère.

## NOTES LOCALES.

Le fait que le resserrement de l'argent n'affecte pas le commerce des vins et liqueurs à Montréal est prouvé par le tableau suivant, établissant le montant de spiritueux "ex-entrepôt" pendant les deux derniers mois.

Bien qu'il y ait eu diminution des recettes pendant le mois de juin, par rapport au mois correspondant de l'an dernier, les chiffres pendant juillet indiquent une augmentation remarquable et selon toutes les apparences, le volume des affaires, pendant la saison, sera à la hauteur de la moyenne.

### Revenus de l'Intérieur.

(Spiritueux entrés pour consommation.)

| | |
|---|---|
| Juin 1912 | $180,978.79 |
| Juillet 1912 | 152,063.37 |
| Juin 1913 | 153,004.18 |
| Juillet 1913 | 169,068.04 |

* * *

Les voyages des touristes n'ont pas été si nombreux cette année que l'an dernier; tel est l'avis exprimé par M. Hayter Reed, gérant en chef du Service des Hôtels du Pacifique qui est revenu dernièrement d'un voyage d'inspection des hôtels de la Compagnie dans tout l'Ouest. On s'attend néanmoins, déclare-t-il, à une amélioration marquée au cours des deux prochains mois et en même temps la Compagnie met à profit tout les moments pour augmenter le confort dans tous les hôtels de façon à satisfaire aux besoins. Le programme des dépenses pour agrandissements et changements dans les hôtels pendant les deux prochaines années implique des débours de millions de dollars. On fait des améliorations à l'Hôtel de la Place Viger, à Montréal, et dans plusieurs des grands hôtels de la Compagnie. M. Frank McMahon, ancien gérant du Château Frontenac, de Québec, a été nommé surintendant des Hôtels de l'Ouest; il succède à M. F.-M. Hutchison, qui va revenir bientôt à Montréal.

* * *

Le fait que Montréal a perdu beaucoup du bénéfice que rapportent les excursions de touristes à cause du manque d'arrangement convenable des hôtels et aussi du manque d'hôtels sur le plan américain a été négligé récemment par des intéressés. Des groupes nombreux organisent des voyages à travers le Canada, mais veulent savoir combien il leur faudra payer dans les hôtels. On ne peut le leur dire, quand les hôtels sont gérés suivant le plan européen et c'est pourquoi très souvent ces touristes évitent de passer à Montréal.

* * *

Un intéressant jugement a été rendu récemment par le juge Charles Langelier au sujet de quatre plaintes portées par le percepteur du Revenu Provincial contre MM. A. Roberge, A. Tremblay, P. Gravel et A. Moreau, de St-Romuald, près de Lévis, pour avoir vendu de la liqueur sans licence sous le nom de "bière de tempérance".

Le juge a décidé que cette bière ne constituait pas une liqueur enivrante, suivant la définition de l'Acte des Licences.

Le Dr Vallée, analyste, a déposé que, dans un cas, la bière en question rentrait dans la catégorie des "liqueurs de tempérance" mentionnée dans l'Acte des Licences de Québec. Il a déclaré qu'il ne s'agissait pas de prouver seulement qu'il y avait de l'alcool dans la bière, mais que cet alcool se trouvait en quantité suffisante pour enivrer. Or, d'après son examen, cette bière de tempérance n'est pas enivrante. L'appel fait de cette sentence du magistrat Langelier a été rejeté par M. le juge Dorion.

* * *

M. Norman J. Dawes, directeur-gérant de la National Breweries Co., de Montréal, a passé quelques jours à Little Metis, fin juillet.

* * *

M. J.-D. Hudson, contrôleur de la National Breweries est parti pour Edmonton, Alberta, où il va passer ses vacances.

* * *

La National Breweries a récemment ajouté trois nouveaux camions automobiles Albion, de cinq tonnes, à son service de livraison.

* * *

Les affaires de Laporte-Martin, Cie Limitée, qui ont été récemment transférées à Laporte-Martin, Limitée, et enregistrées; huit nouveaux directeurs parmi lesquels MM. J.-D. Richard, C.-H. Catelli et J. Vanier. M. L.-A. Delorme, ancien secrétaire-trésorier de cette maison, est parti et son frère, M. H. Delorme, est maintenant secrétaire. M. Winbleau, ancien gérant des bureaux, est maintenant trésorier.

* * *

M. Angus Urpuhart, de James Catto, Ltd., distillateurs et exportateurs de whisky écossais, de Aberdeen, Ecosse, était dernièrement à Montréal.

# NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

## ABSINTHE

| | La cse |
|---|---|
| **Pernod Fils (12)** | 14.50 |
| Gunpp. Pernod (14) | 13.50 |

## AMERS

| | |
|---|---|
| **Amer Picon (12)** | 11.00 |
| **Levert & Shudel Orange (14)** | 9.00 |

## BIERES

**Robert Porter & Co., London, Eng. (14)**

| | |
|---|---|
| Bulldog brand Bass's Ale, p. cs., 12 qts. | 2.55 |
| Bulldog brand, Bass's ale, p. 12 pts. | 1.65 |

## BIGARREAUX

**Teysonneau (12)**

| | bout. | ½ bout. |
|---|---|---|
| Bigarreaux au Marasquin. | 9.00 | 10.50 |

## BOURGOGNES BLANCS

**Bouchard, Père & Fils (12)**

| | bout. | ½ bout. |
|---|---|---|
| Chablis | 8.00 | 9.00 |
| Chablis, 1889 | 11.75 | |
| **F. Chauvenet (15)** | | |
| Montrachet (mar. Guiche) | 20.00 | 10.00 |
| Chablis Supérieur | 7.25 | 8.25 |

**Dufouleur Père & Fils, Nuit, St-Georges, France (14)**

| | |
|---|---|
| "Chablis," p. cs., 12 qts | 9.00 |
| "Meursault," p. cs., 12 qts. | 14.50 |
| "Clos Vougeot," p. cs., 12 qts. | 21.00 |

## BOURGOGNE IOUSSEUX

**Bouchard, Père & Fils (12)**

| | | |
|---|---|---|
| Bourgogne Mousseaux | 15.00 | 16.50 |
| Beaune | 17.00 | 18.50 |
| Nuits | 19.00 | 20.50 |
| Chambertin | 22.50 | 24.00 |

## BOURGOGNES ROUGES

**Bouchard, Père & Fils (12)**

| | | |
|---|---|---|
| Mâcon | 6.50 | 7.50 |
| Beaujolais | 8.00 | 9.00 |
| Beaune | 9.00 | 10.00 |
| "Club" | 7.00 | 8.00 |
| Pommard | 10.00 | 11.00 |
| Nuits | 12.00 | 13.00 |
| Chambertin | 16.50 | 17.50 |
| Clos de Vougeot | 22.00 | 23.00 |
| **F. Chauvenet (15)** | | |
| Clos-de-Vougeot | 25.50 | 26.50 |
| Chambertin | 18.50 | 19.50 |
| Romanée | 18.50 | 19.50 |
| Corton (Clos-du-Roi) | 15.50 | 16.50 |
| Nuits | 13.00 | 14.00 |
| Volnay | 12.50 | 13.50 |
| Pommard | 11.50 | 12.50 |
| Beaune | 10.00 | 11.50 |
| Moulin-à-Vent. Mâcon vieux Supérieur | 9.00 | 10.00 |
| Beaujolais | 7.00 | 8.00 |
| Mâcon (Choix) | 6.50 | 7.50 |

**Dufouleur Père & Fils, Nuit, St-Georges, France (14)**

| | |
|---|---|
| "Macon," p. cs., 12 qts. | 7.50 |
| "Beaujolais," p. cs., 12 qts. | 8.00 |
| "Moulin à Vent," p. cs., 12 qts. | 8.50 |
| "Beaune," p. cs., 12 qts. | 9.50 |
| "Nuits," p. cs., 12 qts. | 11.00 |
| "Volnay," p. cs., 12 qts. | 11.50 |
| "Pommard," p. cs., 12 qts. | 12.00 |
| "Corton," p. cs., 12 qts. | 14.50 |
| "Chambertin," p. cs., 12 qts. | 16.50 |
| "Clos Vougeot," p. cs., 12 qts. | 21.00 |

**F. Chauvenet-Sparkling**

| | | |
|---|---|---|
| Red Cap | 22.00 | 24.00 |
| Pink Cap | 22.00 | 24.00 |
| White Cap | 22.00 | 24.00 |

## CHAMPAGNES

| | Bout. | ½ Bout. |
|---|---|---|
| **Deutz & Gelderman (14)** | | |
| Extra sec, Vintage 1904. | 33.00 | 35.00 |
| Brut, Vintage 1904. | 33.00 | 35.00 |
| **Gratien & Meyer (14)** | Bt. | ½ Bt. |
| Caisses ou paniers | 12.00 | 14.00 |
| **Ve Pommery, Fils & Cie (12)** | | |
| Sec, ou Extra Sec. | 31.00 | 33.00 |
| Brut (vin naturel) | 33.00 | 35.00 |
| **G. Rosset & Cie (14)** | | |
| Extra sec, Vintage 1904. | 18.00 | 20.00 |

## CLARETS

**Bordeaux Claret Co. (14)**

| | | |
|---|---|---|
| Côtes | 3.50 | 4.50 |
| Bon Paysan | 3.60 | 4.60 |
| Bon Bourgeois | 4.00 | 5.00 |
| St-Julien | 4.50 | 5.50 |
| Château Brûlé | 5.00 | 6.00 |
| St-Estèphe | 7.00 | 8.00 |
| Pontet Canet | 9.00 | 10.00 |
| **Nathaniel Johnston & Fils (12)** | | |
| Ordinaire | 4.25 | 5.25 |
| Château Chamfleuri | 4.25 | 5.25 |
| St-Loubès | 5.25 | 6.25 |
| "Club" | 5.50 | 6'50 |
| Médoc | 5.75 | 6.75 |
| Margaux | 6.00 | 7.00 |
| St-Julien | 6.00 | 7.00 |
| St-Estèphe | 7.00 | 8.00 |
| Château Dauzac | 9.50 | 10.50 |
| Pontet Canet | 11.00 | 12.00 |
| Margaux Supérieur | 11.00 | 12.00 |
| Château Beaucaillou | 15.00 | 16.00 |
| Château Léoville | 19.00 | 20.00 |
| Château Larose | 19.00 | 20.00 |
| Château Margaux | 21.00 | 22.00 |
| Château Lafitte | 22.00 | 23.00 |

## COCKTAILS

| | La cse |
|---|---|
| **Cook & Bernheimer Co. (14)** | |
| Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American | 9.50 |

## COGNACS

**Boutelleau Fils & Cie, Cognac, France (14)**

| | |
|---|---|
| "Colombe au Rameau d'Or," p. cs., 12 qts. | 9.50 |
| "Colombe au Rameau d'Or," p. cs., 24 demi bouteilles | 10.00 |
| "Colombe au Rameau d'Or," p. cs., 32 fls | 10.50 |
| "Doctor's Special," p. cs., 12 bouteilles | 12.00 |
| "V.O. 1875," p. cs., 12 bouteilles. | 13.50 |
| "V.S.O.P.," 1858, p. cs., 12 bouteilles | 18.00 |
| "V.V.S.O.P.," 1820, p. cs., 12 bouteilles | 30.00 |
| **Jos. Bremon & Cie, Cognac, France (14)** | |
| Par caisse de 12 pintes | 6.50 |
| Par caisse de 24 flasks | 7.50 |
| Par caisse de 48 demi flasks | 8.50 |
| **M. Carlat & Cie, Cognac, France (14)** | |
| "Trois Etoiles," p. cs., 12 boutu. | 8.00 |
| "Trois Etoiles," p. cs., 24 demi bouteilles | 9.00 |
| **Cognac City Distillers' Association, Cognac, France (14)** | |
| "Trois Etoiles," vieux brandy, p. cs., 12 bouteilles | 9.50 |
| "Trois Etoiles," vieux brandy, p. cs., 24 demi bouteilles | 10.00 |
| "Trois Etoiles," vieux brandy, p. cs., 32 flasks | 10.50 |
| "Cachet d'Or," p. cs., 12 longues bouteilles | 11.00 |
| "Doctor's Friend," p. cs., 12 bouteilles | 10.50 |
| "V.O.," vieux brandy fin, p. cs., 12 bouteilles | 12.00 |
| "V.S.O.P.," vieux brandy, fin, p. cs., 12 bouteilles | 15.00 |
| "X.X.O.," vendange 1875, (long cou), p. cs., 12 bouteilles | 24.00 |
| "Special Reserve," vieux de 50 ans, p. cs., 2 bouteilles | 36.00 |
| **Jimenez & Lamothe (14)** | |
| *** | Bout. 11.00 |
| 1865 Liqueur | Bout. 18.00 |
| En fûts | 4.50 à 4.75 |

## GINS

**Greenlees & Co., London, Eng. (14)**

| | |
|---|---|
| "London Dry," p. cs., 12 bout. | 7.50 |
| "Old Tom," p. cs., 12 bouteilles. | 7.50 |
| "Old Tom" and "London Dry," le gallon, en baril, depuis | 2.50 |

**Burnett (15)**

| | |
|---|---|
| London Dry | 7.50 |
| Old Tom | 7.50 |

**Blankenhewm & Nolet's Distillerderij, Rotterdam, Hollande (14)**

| | |
|---|---|
| "Key Brand," caisses rouges, 15 grandes bouteilles | 11.50 |
| "Key Brand," caisses vertes, 12 bouteilles moyennes | 5.50 |
| "Key Brand," caisses violettes, 24 petites bouteilles | 6.00 |
| "Old Geneva Afrikander," 24 ½ jars en pierre | 13.00 |
| "Old Geneva Afrikander," 12 jars en pierre | 12.00 |

## LIQUEURS FRANÇAISES

| | Ltr. | ½ Ltr. |
|---|---|---|
| **Bénédictine (12)** | | |
| 12 litres | 20.00 | 21.00 |
| **Marie Brizard & Roger (12)** | | |
| Anisette | 13.50 | |
| Curaçao, Orange ou Blanc | 12.50 | |
| Marasquin | 13.00 | |
| Kummel, Superfin | 12.00 | |
| Kummel Cristallisé | 12.50 | |
| Green Peppermint | 13.00 | |
| Crème de Menthe, Blanche | 13.00 | |
| Cherry Cordial | 12.50 | |
| Cherry Brandy | 12.50 | |
| Blackberry Brandy | 12.50 | |
| Kirsch | 15.50 | |
| Bitter Triple | 12.00 | |
| Liqueurs assorties | 13.00 | |
| Crème de Menthe Verte | 13.00 | |
| Crème de Moka | 13.00 | |
| Crème de Cassis | 13.00 | |
| Crème de Noyau | 13.00 | |
| Eau-de-vie de Dantzik | 13.00 | |
| Orange Bitters | 9.50 | |
| Punch au Kirsh | 11.00 | |
| Peach Brandy | 15.00 | |
| Cse de 12 bout., bout. de 26 oz. | 11.50 | |
| Cse de 12 bout., bout. de 35 oz. | 14.00 | |

**Levert & Schudel, "Real Dutch" (14)**

| | |
|---|---|
| Anisette, p. cs., 12 bouteilles | 13.50 |
| Apricot Brandy, p. cs., 12 bout. | 15.00 |
| Peach Brandy, p. cs., 12 bout. | 15.00 |
| Crême de Menthe, blanche ou verte, 12 grandes carafes rondes | 16.50 |
| Crême de Menthe, blanche ou verte, 12 grandes carafes carrées | 16.50 |
| Crême de Menthe, blanche ou verte, 12 bouteilles pyramides. | 13.50 |
| Crême de Cassis, p. cs., 12 bout. | 13.50 |
| Crême de Cacao, p. cs., 12 bout. | 13.50 |

Curacao, blanc, orange ou topaz, par 12 cruches .. .. .. .. .. 13.50
Kummel, Dutch ou Russe, 12 cruches .. .. .. .. .. .. .. .. .. 13.50
Kirschwasser, par 12 bouteilles. 13.50
Maraschino, par 12 bouteilles .. 13.50

**H. Odewahn (14)**
Cherry Brandy.. .. .. ..12.00

**C. Terrand (14)**
La petite Chartreuse.. ..18.00 19.00

**Lawrence A. Wilson Co., Montréal (14)**
Wilson's Blackberry Brandy, p. caisse .. .. .. .. .. .. .. .. 10.50
"Royal Crown," vieux Blackberry Brandy Anglais, p. cs. .. .. 9.00
"Hungarian" blackberry brandy, p. cs. .. .. .. .. .. .. .. .. 9.00

## MOSELLE

**Kock, Lauteren & Co. (12)**
Zeltinger .. .. .. .. .. .. 8.00 9.00
Brauenzerg .. .. .. .. .. 7.50 8.50
Pisport .. .. .. .. .. .. 8.50 9.50
Scharzberg—1895 .. .. ..14.00
Moselle Mousseux.. .. ..18.00 19.50

**H. Sichel Sôhne (14)**
**Moselle Mousseux**
Muscatel ou Extra Dry...17.50 19.00

## OLD TOM & DRY GINS

**Gordon (12)**
London Dry.. .. .. .. .. .. .. 7.50
Old Tom.. .. .. .. .. .. .. .. 7.50
Sloe Gin .. .. .. .. .. .. .. .. 9.25

**Greenless & Co. (14)**
Old Tom .. .. .. .. .. .. .. .. 7.50
Sloe .. .. .. .. .. .. .. .. .. 8.50
London Dry.. .. .. .. .. .. .. 6.50
Au gallon .. .. .. .. .. 2.50 à 3.00

## OPORTO

**J. W. Burmester, Oporto, Portugal (14)**
"Royal Port," p. cs., 12 bout. .. 6.00
"Cruzado," p. cs., 12 bouteilles. 8.00
"Newfoundland Style," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. .. .. .. 11.00
"Rich Douro," p. cs., 12 bout. 12.00
"Toreador," p. cs., 12 bouteilles. 13.00
"Old Crusted," p. cs., 12 bout. 14.00
"Blue Label Royal," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. .. .. .. 18.00
White port, "Trois Couronnes," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. 12.50
White port, "Perles d'Or," p. cs., 12 bouteilles .. .. .. .. .. 9.50

| | Au gall. |
|---|---|
| 1 Grappe .. .. .. .. .. | 2.00 à 2.25 |
| Diamant T... .. .. .. .. | 2.50 à 2.60 |
| 2 grappes .. .. .. .. .. | 2.75 à 2.85 |
| 3 grappes .. .. .. .. .. | 3.00 à 3.10 |
| 4 grappes .. .. .. .. .. | 3.60 à 3.75 |
| 4 Diamants.. .. .. .. .. | 3.35 à 3.50 |
| 3 couronnes.. .. .. .. .. | 4.60 à 4.75 |

**Gonzalez Byass (14) .. .. .. Au gall.**
T. Port Wine .. .. .. .. 2.50
Tawny .. .. .. .. .. .. .. 3.00 à 3.25
Ruby Dry .. .. .. .. .. .. 4.00 à 4.25

**MacKenzie & Co., Ltd. (12)**
Au gallon .. .. .. .. 2.25 à 10.00

| Sandeman & Co. (12) | La cse |
|---|---|
| Superior Old .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| "Club" .. .. .. .. .. .. .. .. | 18.00 |
| "1890" .. .. .. .. .. .. .. .. | 30.00 |
| Au gallon.. .. .. .. .. | 2.50 à 15.00 |

## PORTER ANGLAIS

| Guinness' (14) | Pt. | Chop. |
|---|---|---|
| Bull Dog Brand .. .. .. .. | 2.50 | 1.60 |
| Bull Dog Brand Nips.. .. (14) | | 1.15 |
| Emb. de E. & J. Burke.. | 2.60 | 1.65 |

## RHUMS

| Marie Brizard & Roger (12) | Bt. | ½ Bt. |
|---|---|---|
| Charleston .. .. .. .. .. | 12.50 | |
| P. S. Clément .. .. .. .. | 10.00 | |
| Jamaïque au gallon .. .. | 5.00 | |

## SAUMUR MOUSSEUX

| | Bt. | ½ Bt. | ¼ Bt. |
|---|---|---|---|
| Ackerman-Laurance (15) | Bt. | ½ Bt. | |
| "Dry-Royal" .. .. .. .. | 15.75 | 16.75 | |
| ¼ Bout. paniers 1 doz.; paquets de 4 paniers .. | | | 18.00 |

## SAUTERNES

**Union Générale Vinicole des Charentes et de la Gironde (14)**
"Graves", p. cs., 12 bout. .. .. 6.00
"Sauternes", p. cs., 12 bout. .. 7.00
"Barsac", p. cs., 12 bout. .. .. 8.00
"Haut Sauternes," p. cs., 12 bout. .. .. .. .. .. .. .. .. 10.00
"Château Yquem," p. cs., 12 bout. .. .. .. .. .. .. .. .. 25.00

**Nathaniel Johnston & Fils (12)**
Barsac.. .. .. .. .. .. .. 6.00 7.00
Sauternes.. .. .. .. .. .. 6.00 7.00
Graves .. .. .. .. .. .. .. 6.00 7.00
Haut Sauternes.. .. .. ..11.50 12.50
Château Yquem. .. .. ..20.00 21.00

## SHERRIES

**Gonzalèz, Byass & Cie, Jerez de la Frontera, Espagne (14)**
"Royal," p. cs., 12 bouteilles .. 6.00
"Favorita," p. cs., 12 bouteilles. 8.00
"Club," p. cs., 12 bouteilles .. .. 10.00
"Cristina," p. cs., 12 bouteilles .. 11.00
"Fino," p. cs., 12 bouteilles .. .. 11.50
"Amontillado," p. cs., 12 bout. .. 12.00
"Idolo," p. cs., 12 bouteilles.. .. 12.50
"Oloroso," p. cs., 12 bouteilles. 13.00
"Victorioso," p. cs., 12 bouteilles 14.00
"Jubilee," p. cs., 12 bouteilles .. 15.00
"Old East India," p. cs., 12 bout. 18.00
"Monarca," p. cs., 12 bouteilles. 18.00

| | Au gall. |
|---|---|
| Pendon .. .. .. .. .. .. .. | 2.00 |
| Claro .. .. .. .. .. .. .. .. | 2.50 |
| Giralda .. .. .. .. .. .. .. | 3.00 |
| Old Brown .. .. .. .. .. .. | 3.25 |
| Fino .. .. .. .. .. .. .. .. | 3.75 |
| Amontillado.. .. .. .. .. .. | 4.00 |
| Vino de Pasto .. .. .. .. .. | 4.00 |
| Oloroso .. .. .. .. .. .. .. | 4.25 |
| Las Torres .. .. .. .. .. .. | 4.50 |
| Victorioso .. .. .. .. .. .. | 5.50 |
| Jubilee .. .. .. .. .. .. .. | 6.00 |
| S. Hermanos .. .. .. .. .. .. | 4.50 |

**Mackenzie & Co., Ltd. (12)**
Au gallon .. .. .. .. .. 1.50 à 10.00

| Sanderman Buck & Co. (Julian Pémartin) (12) | La cse |
|---|---|
| Pale Sec .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Montilla Fino très sec .. .. .. | 12.00 |
| "Club" .. .. .. .. .. .. .. .. | 18.00 |
| Selected Old. .. .. .. .. .. | 36.00 |
| "Jubilee".. .. .. .. .. .. .. | 50.00 |
| Au gallon .. .. .. .. .. | 1.50 à 10.00 |

## VERMOUTH

Noilly, Prat & Co. (12) .. .. .. 7.50
Martini & Rossi (14) .. .. .. .. 6.50

## VINS DE MARSALA

| Florio & Sicily | Gall. | Caisse 12 bout. |
|---|---|---|
| Marsala Superior .. .. | 1.35 | |
| Marsala Virgin. .. .. | 2.25 | 5.50 |
| Marsala S. O. M. .. | 2.50 | 6.00 |

## TARRAGONES

**Carey, Hermanos & Co.**
Vin de messe .. .. .. .. 1.25 à 2.00

## VINS DU RHIN

**Kock Lauteren & Co. (12)**
Laubenheim .. .. .. .. .. 6.50 7.50
Bodenheim .. .. .. .. .. 8.00 9.00
Nierstein.. .. .. .. .. .. 8.50 9.50
Steinwein in Boxbeutels. 11.00
Liebfraumilch .. .. .. ..13.50 14.00
Giesenheim .. .. .. .. ..16.00 17.00
Hocheim .. .. .. .. .. ..17.00 18.00
Johannisberg. .. .. .. ..21.00 22.00
Claus Johannisberg, 1893..30.00
Hock Mousseux.. .. .. ..18.00 19.50

**H. Sichel Sohne, Mayence, Allemagne (14)**
"Laubenheimer" .. .. .. 7.00 8.00
"Niersteiner" .. .. .. .. 9.00 10.00
"Hocheimer" .. .. .. .. 10.50 11.50
"Rudesheimer". .. .. .. 13.00 14.00
"Liebfraumilch" .. .. .. 16.00 17.00
"Rauenthaler" .. .. .. .. 20.00 21.00
"Schloss Johannesberg," p. cs., 12 pintes .. .. .. .. .. .. .. 30.00
"Steinwein," p. cs., 12 pintes .. 12.00
"Sarkling Hock," p. cs., 12 pintes 20.00
"Zeltinger," p. cs., 12 pintes. .. 7.00
"Brauneberger," p. cs., 12 pintes 10.00
"Piesporter," p. cs., 12 pintes .. 10.50
"Mosenblumchen," p. cs., 12 pts. 12.50
"Berncastler," étiquette bleue .. 15.00
"Piesporter Goldtropfchen," p. cs., 12 pintes .. .. .. .. .. .. 18.00
"Erdner Treppchen," p. cs., 12 pintes .. .. .. .. .. .. .. .. 24.00
"Berncastler Doctor," original, p. cs. .. .. .. .. .. .. .. .. 30.00

## VINS TONIQUES

Vin Mariani (14) .. .. .. .. .. 9.00
Wilson's Invalids' Port (14) .. .. 9.00
"Red Heart" (15) .. .. .. .. .. 9.00

## WHISKEYS AMERICAINS

| Cook & Bernheimer (14) | La cse |
|---|---|
| Bourbon Gold Lion .. .. .. .. | 10.00 |
| Old Valley .. .. .. .. .. Ptes. | 11.50 |
| Old Valley .. .. .. .. ½ flasks | 16.00 |

## WHISKEYS CANADIENS

| Jos. E. Seagram (16) | La cse |
|---|---|
| "Star" Rye.. .. .. .. .. | Pintes |
| "Star" Rye .. .. .. | Flasks, 32s. |
| "Star" Rye .. .. .. | Flasks, 64s. |
| White Wheat .. .. .. .. | Pintes. |
| White Wheat .. .. | Flasks, 32s. |
| No. "83" Rye .. .. .. .. | Pintes. |
| No. "83" Rye .. .. | Flasks, 16s. |

| Hiram Walker & Sons (8) | La cse |
|---|---|
| Canadian Club, 5 ans d'âge, Pts | 10.00 |
| Candian Club .. .. | Flasks, 16s. 10.50 |
| Canadian Club .. ½ | Flasks, 32s. 11.00 |
| Imperial .. .. .. .. .. | Pintes 7.75 |
| Imperial.. .. .. .. | Flasks, 16s. 8.25 |
| Imperial .. .. .. ½ | Flasks, 32s. 8.50 |
| Baronial .. .. .. .. .. | Pintes 6.25 |
| Baronial .. .. .. .. | 32 Flasks 7.00 |

## Clef à la liste précédente.

Pour trouver l'agent des marchandises cotées plus haut, voyez le numéro après le nom de la marchandise et comparez avec le numéro dans la liste suivante :

4. John Hope & Co.
8. Hiram, Walker & Sons.
12. Law, Young & Co.
14. L. A. Wilson Co., Ltd.
15. J. M. Douglas & Co.
16. Meagher, Bros. & Co., Limited.

# NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes.—Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

## IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, Limited.

| CIGARETTES | Par mille |
|---|---|
| Richmond Straight Cut No 1, 10s | 11.00 |
| Sweet Caporal, en boites de 10 .. | 8.50 |
| Athlete, boites de 10 ou pqts 10s. | 8.50 |
| **Gold Crest.** | |
| En btes de 20 à coulisse 500 3.33 | 6.00 |
| **Vanity Fair.** | |
| En btes de 10 à coulisse 500 3.65 | 7.30 |
| **Vice Roy (Petits Cigares)** | |
| En btes de 10 à coulisse 500 4.25 | 8.50 |
| New Light (tout tabac) 10s... .. | 8.50 |
| Sub Rosa (tout tabac).. .. .. .. | 8.50 |
| Le Roy (Petits Cigares) | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.50 |
| Derby en pqts de 6 (600) 3.93; 10s | 6.55 |
| Columbia, en btes à coulisse de 10 | 11.00 |
| Old Gold, 6 (600) 3.78; 1/10s. .. | 6.30 |
| Prince, 7, (700) 4.02; 10s. .. .. .. | 5.75 |
| Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s. | 5.75 |
| Murad, (Turques), bouts en papier .. .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Hassan (Turques)— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.50 |
| Mecca (Turques)— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.50 |
| Mogul (Turques) bouts en papier ou en liège .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Dardanelles (Turques) bouts en papier 12.25, en liège ou argent. | 12.50 |
| Yildiz (Turques) bouts en or, 10s | 15.00 |
| Yildiz Magnums, bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s. | 20.00 |
| Virginia Brights, bte de 600, $3.50 | 5.83 |
| Gloria, 7s (700) 4.02; 10s.. .. .. | 5.75 |
| High Admiral, 10s .. .. .. .. .. | 7.00 |
| Guinea Gold .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Otto de Rose, 10s. .. .. .. .. .. | 13.00 |
| Bouquet, boites à coulisse, 7s. 350; 2.01 .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 5.75 |
| Pin Head, btes à coulisse, 6s. 600; 3.50 .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 5.84 |
| Piccadilly— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. .. | 18.50 |
| Pall Mall (Egyptiennes)— | |
| Bouts en liège seulement. | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 18.50 |
| Pall Mall (King Size)— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 25.00 |
| Imperial Tobacco Co.'s— | |
| Egyptiennes No 1 (Plain). | |
| En boites de 10.. .. .. .. .. .. | 18.00 |
| Imperial Tobacco Co.'s— | |
| Egyptiennes No 2 (Liège ou papier) | |
| En boites de 10.. .. .. .. .. .. | 11.00 |
| Imperial A. A.— | |
| En boites plates de 10 .. .. .. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1— | |
| En boites plates de 10 .. .. .. | 35.00 |
| Mon Plaisir— | |
| En boites de 20.. .. .. .. .. .. | 10.50 |
| Duke of Durham— | |
| En boites à coulisse de 10 .. .. | 7.00 |
| Pedro— | |
| En boites de 10.. .. .. .. .. .. | 7.00 |
| Old Chum Cigarettes— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 8.00 |
| Effendi (Egyptiennes)— | |
| Liège ou papier. | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Maspero Frères, cigarettes Nilometer— | |
| En boites de 10 .. .. .. .. .. | 20.00 |
| **Egyptian Deities No. 1.** | |
| En btes de 10 à coulisse, 100 2.70 | 27.00 |
| **Egyptian Deities No. 3.** | |
| En btes de 10 à coulisse, 100 2.00 | 20.00 |

### CIGARETTES DE WILLS

| | Par M. |
|---|---|
| **Three Castles.** | |
| Btes fer blanc herm. de 50 .. .. | 15.00 |
| Btes fer bl. plates fantaisie de 10 | 16.00 |
| En cartons de 10 .. .. .. .. .. | 15.00 |
| **Three Castles (Gold-tipped).** | |
| En btes fer blanc plates de 50.. | 19.00 |
| En btes fer blanc plates de 10.. | 20.00 |
| **Gold Flake.** | |
| En btes fer blanc herm. de 50.. | 12.50 |
| En paquets de 10 .. .. .. .. .. | 12.50 |
| En boites à coulisse de 10 .. .. | 12.50 |
| **Capstan (Doux).** | |
| En btes fer blanc herm. de 50.. | 12.00 |
| En cartons (avec bouts) de 10.. | 12.00 |
| En cartons de 10 .. .. .. .. .. | 12.00 |
| **Capstan (Moyen).** | |
| En btes fer blanc herm. de 50.. | 12.00 |
| En cartons de 10 .. .. .. .. .. | 12.00 |
| En cartons de 10 (avec bouts).. | 12.50 |
| **Wild Woodbine.** | |
| En paquets de 10 .. .. .. .. .. | 12.50 |

### CIGARETTES DE LAMBERT & BUTLER.

| | Par M. |
|---|---|
| **Garrick Mixture.** | |
| En btes fer-blanc herm. de 50.. | 19.00 |
| En boites de 10 rembourrées .. | 19.00 |

| Tabacs à cigarettes. | La lb. |
|---|---|
| B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs. | 1.00 |
| Puritan, pqts, 1/12s, bts 5 lbs.. | 1.00 |
| Athlete, paquets ou boites, 1/12, boites 5 lbs... .. .. .. .. .. | 1.05 |
| Derby, en boites de fer blanc ½s. | .95 |
| Vanity Fair, pqts, ½s, btes 5 lbs.. | 1.20 |
| Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.. | 1.00 |
| Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.. .. | 1.00 |
| Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs. .. .. .. .. .. | 1.00 |
| Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.15 |
| Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boites 5 lbs.. .. .. .. .. | 1.00 |
| Harem (Turquie), pqts, 1/16s, boites 5 lbs. .. .. .. .. .. .. .. | 1.35 |
| ¼ lb boites de fer blanc. .. .. | 1.40 |
| Houde's (Turques)— | |
| 1/20 pqts, 5 lbs. boites .. .. .. | 1.70 |
| Hochfeiner (Turques)— | |
| 1/16 pqts, 5 lbs. boites .. .. .. | 1.10 |
| Osman (Turquie)— | |
| 1/16 pqts. 5 lbs boites .. .. .. | 1.15 |

| Tabacs coupés à fumer. | La lb. |
|---|---|
| Old Chum— | |
| En boites de fer blanc, 1/6s.. .. | .95 |
| En boites de fer blanc, ½ lb. .. | .80 |
| En boites de fer blanc, 1 lb. .. | .80 |
| Pqts. 1/10s boites 5 lbs. .. .. | .79 |
| En sacs, 1/5s, boites 5 lbs.. .. | .83 |
| Puritan Cut Plug— | |
| Pqts. 1/11s, boites 5 lbs. .. .. | .85 |
| En boites de fer blanc, ½ et¼ lb. | .85 |
| En boites de fer blanc, 1/5s. .. | .93 |
| En boites de fer blanc, 1 lb. .. | .83 |
| Full Dress— | |
| En boites de fer blanc, 1/5 et½ lb | .95 |
| Meerschaum— | |
| Pqts. 1/10s, boites 5 lbs. .. .. | .79 |
| En boites de fer blanc, ½ lb. .. | .80 |
| En sacs 1/5, boites 5 lbs. .. .. | .83 |
| Ritchie's Smoking Mixture— | |
| Pqts. 1/10s, boites 5 lbs. .. .. | .80 |
| Ritchie's Cut Plug— | |
| Pqts. 1/16s, boites 5 lbs. .. .. | .71 |
| Unique— | |
| Pqts. 1/15s, boites 5 lbs. .. .. | .65 |
| Pqts. 1 lb., boites 5 lbs. .. .. | .61 |
| Pqts. ½ lb., boites 5 lbs... .. .. | .60 |
| Calabash Mixture— | |
| 1 lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.15 |
| ½ lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.15 |
| ¼ lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.20 |
| ⅛ lb. boites en fer blanc, cartons 2 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.35 |

## NATIONAL SNUFF CO., LTD.

| Landry's Light Snuff— | Barillets ou Jarres |
|---|---|
| Rose No. 1 .. .. .. .. .. .. .. | 32 |
| Merise .. .. .. .. .. .. .. .. | 32 |
| Rose extra .. .. .. .. .. .. .. | 36 |
| Macaba .. .. .. .. .. .. .. .. | 38 |
| Scoth (pqts 1 lb. et boites 5 lbs) | 50 |
| Scoth, en jarres de 5 lbs. .. .. | 52 |
| Houde's Dark Snuff— | |
| Naturel .. .. .. .. .. .. .. .. | 33 |
| Rose No. 1 .. .. .. .. .. .. .. | 34 |
| Rose & Bean .. .. .. .. .. .. | 34 |
| Rose Extra.. .. .. .. .. .. .. | 36 |
| Merise .. .. .. .. .. .. .. .. | 34 |
| Macaba .. .. .. .. .. .. .. .. | 41 |
| Scoth en pqts 1 lb. et btes 5 lbs. | 50 |
| Scoth en jarres 5 lbs. .. .. .. | 52 |
| Copenhagen—en boites 1/12 lb... | 90 |
| Velvet, 1/10 bte, cartons, 3 lbs... | 1.28 |
| Horseshoe—en boites de 1/12 lb. | 90 |

| Tabacs américains à fumer. | La lb. |
|---|---|
| Pride of Virginia— | |
| 1/10 lb. boites en fer blanc, cartons.. .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 1.33 |
| Old English Curve Cut— | |
| 1/10 lb. boites en fer blanc, cartons 2½ lbs. .. .. .. .. .. .. .. | 1.33 |
| ¼ lb. boites en fer blanc (fermeture hermétique) .. .. .. .. | 1.40 |
| Rose Leaf (coupé fin à chiquer)— | |
| 1 oz. torquettes, en 1 lb. drums, | 1.22 |

Van Bibber Cut Plug.
Btes fer bl. 1/10 lb. 2½ lb. cartons. 1.28
(Foncé ou aromatique)
Mayo's Cut Plug.
Paquets 1/10 5 lbs. cartons. .. .. 1.00
Paterson's Seal—
1/5 lb. boites. cartons 5 lbs. .. 1.09
Tuxedo Granulated Plug—
1/10 boites en fer-blanc, 2½ lbs. cartons .. .. .. .. .. .. .. .. 1.35
Lucky Strike—
½ btes en fer blanc 3 lbs. cartons 1.28
1/5 lb. boites en fer blanc, cartons 5 lbs. .. .. .. .. .. .. .. 1.28
1/10 lb. boites en fer blanc, cartons 2½ lbs. .. .. .. .. .. .. .. 1.33
½ lb. boites en fer blanc .. .. .. 1.26
1 lb. boites en fer blanc .. .. .. 1.24

## IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, Limited.

### (Empire Branch)

### Tabacs à chiquer

Stag, barres, 5 1/3 à la livre .. .. 0.38
Bobs, 5 et 12, à la livre .. .. .. .. 0.39
Pay Roll, barres, 7 ½s. Palettes 7s 0.56
Club, 6s. et 12s. .. .. .. .. .. .. 0.40
Black Watch, 6s. .. .. .. .. .. .. 0.44
Currency, 6 ½s. et 12s. .. .. .. 0.46
Empire Navy, barres, 14 oz. .. .. 0.51

### Tabacs à fumer

Shamrock, 2 x 4, 6s. .. .. .. .. 0.45
Pedro, barres, 16 oz. 5s. .. .. .. 0.55

### Tabacs hachés

Great West, (sacs) 8s. .. .. .. 0.59
Regal Cube Cut, btes fer-blanc, 9s. 0.70
Taxi, Crimp Cut, btes fer-blanc, 10s. 0.78

## THE B. HOUDE CO., LTD., QUEBEC.

### Tabacs coupés à fumer.

Casino—
pqts ⅛, boites 5 lbs. .. .. .. 27
pqts 1/6, boites 5 lbs. .. .. .. 24
pqts ½ et 1 lb... .. .. .. .. .. 20
Carillon (à fumer et à chiquer)
pqts 1/10 boites de 5 lbs. .. .. 40
Lion Brand—
sac papier 1/10, boites 5 lbs. .. 35
Tri-Color—
boites de 1lb... .. .. .. .. .. 32
Rainbow—
pqts 1/9, boites 5 lbs. .. .. .. 70
boites en fer blanc ½ lb. .. .. 73
boites en fer blanc ¼ lb. .. .. 78
sacs 1/5, boites de 5 lbs. .. .. 78
Cremo—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 52
Patriot—
boites en fer blanc de 1 lb. .. 25

### Tabacs Naturels, coupés, à fumer.

Parfum d'Italie—
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 48
Red Cross—
pqts de 1/10, boites de 5 lbs. .. 40
pqts de ½ lb. .. .. .. .. .. .. 40
pqts de 1/7, boites de 5 lbs. .. 55
Rouge et Quesnel—
pqts 1/10, boites de 5 lbs. .. .. 38
pqts 1/5, ½ et 1 lb. .. .. .. .. 35
Bellefeuille—
pqts 1/6, boites de 5 lbs. .. .. 24
pqts 1/3 lb. .. .. .. .. .. .. .. 24
pqts de 1 lb. .. .. .. .. .. .. 20
Prairie—
pqts 1/10, boites de 5 lbs. .. .. 38
Richelieu—
1/10 lb. .. .. .. .. .. .. .. .. .. 40
Old Style—
1/10 lb. .. .. .. .. .. .. .. .. .. 75

### Tabacs à Cigarettes

Rugby—
1/9 (boites à coulisse), boites 5 lbs... .. .. .. .. .. .. .. 67
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 60
pqts ½ et 1 lb. .. .. .. .. .. .. 60
Petit Bleu—
pqts 1/12 et ⅛, boites de 5 lbs. 50
pqts ½ et 1 lb., sous étain .. 40
L. L. V.—
pqts ½ lb., sous étain .. .. .. 40
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 48
Petit Poucet—
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 48
Le Petit Jaune—
pqts 1/12, boites de 5 lbs. .. .. 46
Calabresse—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 60
Swoboda—
boites à coulisse 1/9, boites de 5 lbs. .. .. .. .. .. .. .. .. 64
Carlo—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 55
Ali Baba—
pqts 1/14, boites de 5 lbs. .. .. 60
btes à coulisse 1/9 ,btes de 5 lbs. 65

### Tabac à chiquer en tablettes.

Spun Roll—
pqts 1/16, boites de 1 lb. .. .. 60

### Tabac naturel coupé et pressé

Orignal—
pqts ¼ et ⅛, boites de 5 lbs. .. 60

### Tabac Coupé, Tranché, en Palettes.

Bamboo (Curved Cut)—
boites en fer blanc, 1/10, bts 3 lbs. 75
Caribou—
boites 1/7, boites de 5 lbs. .. .. 50

### CIGARETTES

### "Melachrino" Domestiques

| Grosseur | Par 1000 |
|---|---|
| No 8—Mince. Bouts unis en 10s, 50s, 100s .. .. .. .. .. .. .. .. | $12.00 |
| No 9—Bouts en liège en 10s, 50s, 100s .. .. .. .. .. .. .. .. .. | 12.00 |
| Non Plus Ultra—Bouts en liège en 10s, 50s, 100s .. .. .. .. .. .. | 18.50 |
| No 4—Bouts unis en 10s, 50s, 100s | 25.00 |

**Demandez le Tabac Naturel Haché à Fumer**

# "TRICOLORE"

**DOUX ET AGREABLE AU GOUT**

Manufacturé par . . THE B. HOUDE COMPANY, LIMITED, QUEBEC.

PAR DECISION ROYALE

# "CANADIAN CLUB"
WHISKY

# "IMPERIAL"
WHISKY

---

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

---

ENTREPOTS:

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,

VILLE DE MEXICO,

VICTORIA, C. B.

Agents: WALTER R. WONHAM & SONS

**6 Rue St-Sacrement, MONTREAL**

# Faites-vous apprécier de vos clients ; offrez-leur les

# Cigarettes

# MASPERO

**Ce sont les cigarettes les plus parfaites sur le marché — Différents formats.**

**Vendues chez tous les marchands de gros.**

# Cigares et Tabacs

## CULTURE DU TABAC

**Les tabacs pour enveloppes dans la province de Québec.**

**L'épamprement.** — L'importance de ce travail n'est pas encore suffisamment admise par le plus grand nombre des planteurs de tabac canadien. Elle peut être secondaire quand il s'agit des tabacs à pipe proprement dits, Blue Pryor, General Grant, etc., mais elle est primordiale quand il s'agit de la culture des tabacs pour enveloppes, comme le Comstock.

L'enlèvement des feuilles basses, sur une hauteur de 4 à 6 pouces en dessus du sol, ne prive la plante que d'organes à peu près inutiles, appelés à dépérir rapidement, à se salir au contact du sol, à abriter les insectes, à nuire en un mot à la valeur et à l'uniformité de la récolte.

Ce travail ne supprime pas ce que l'on désigne communément sous le nom de feuilles basses, car les feuilles inférieures seront toujours plus légères et moins élastiques, mais il en diminue la proportion. Dans tous les cas, il débarrasse la récolte future de ce que l'on appelle feuilles de pied, ou feuilles de terre, que l'on considère comme des déchets dont le manufacturier est encombré. D'autre part les feuilles basses conservées au moment de l'épamprement acquerront un plus grand développement, elles fourniront des tabacs plus légers pour la coupe qu'il est possible d'utiliser dans la fabrication des cigares et qui trouveront facilement un marché. L'ensemble des feuilles conservées sur la plante acquerra une texture plus solide, et leur qualité sera augmentée.

**Ecimage précoce.** — L'écimage ou "étêtage" est une opération trop souvent différée par le planteur de tabac. Elle peut être entreprise dès que le bouton floral commence à se former, et bien avant qu'il ne commence à sortir. Les planteurs les plus expérimentés arrivent même à effectuer l'écimage de meilleure heure, en s'inquiétant peu de l'état d'avancement du bourgeon terminal pourvu qu'ils puissent atteindre ce dernier et le briser sans froisser les feuilles restantes, à peine formées et d'une extrême délicatesse. La moindre lésion faite à ce moment à des tissus tendres, en pleine végétation, s'exagère considérablement à mesure que les feuilles supérieures se développent et peut compromettre ces dernières irrémédiablement.

L'écimage précoce est donc une opération délicate, mais, s'il est bien réussi, il en résulte des feuilles de couronne presque aussi développées que les feuilles médianes et d'un emploi plus avantageux en manufacture que les feuilles trop courtes et relativement plus épaisses qui résultent de l'écimage tardif, feuilles qui donnent un mauvais rendement sous le hachoir et qui, si on les traite en vue de leur utilisation comme "fillers", (intérieurs de cigares), risquent de compromettre la réputation naissante des fillers canadiens, à cause de leur arome défectueux et de leur trop grande teneur en nicotine.

Jusqu'à preuve du contraire, le Comstock Spanish doit être considéré comme une variété pour "binders" (enveloppes), et il faut le cultiver de manière à obtenir la proportion d'enveloppes la plus grande possible. Les moyens indiqués précédemment permettront d'obtenir ces résultats. Quant aux feuilles basses trop légères pour faire de bons "binders", elles trouveront facilement un emploi, soit dans des mélanges avec les feuilles supérieures (tabacs à pipe relativement légers), soit dans la fabrication des cigarettes, pour laquelle on demande actuellement des tabacs légers et de couleur claire.

Si ces tabacs sont bien réussis, ils réaliseront des prix avantageux. Il faut cependant que le planteur canadien qui se livre à la culture du Comstock, surtout dans les comtés Nord, s'habitue à trier sa récolte en trois catégories: feuilles basses, feuilles moyennes et feuilles supérieures. Ce travail sera plus aisé et plus efficace si les Comstocks sont cultivés conformément à ce qui a été dit plus haut, tandis qu'il donnera toujours des résultats insuffisants si la plante n'a pas été traitée convenablement.

Malgré l'assertion trop répandue que le planteu· ne trouve pas dans un prix de vente plus élevé une compensatio1 suffisante pour le travail supplémentaire que représente le triage dont nous parlons, il s'apercevra bientôt que, au contraire de ce qu'il suppose, (que le manufacturier cherche à payer le prix le plus bas possible pour des tabacs non triés), ce dernier préfère payer un peu plus cher, si ce qu'on lui offre convient exactement aux besoins de sa fabrication et ne l'expose pas à des déchets, ni ne l'oblige à se livrer à des fabrications inférieures afin d'utiliser ces derniers.

Plus qu'on ne le croit généralement, l'avenir de la culture du tabac au Canada est entre les mains du cultivateur même. Nous n'affirmons pas que la situation du planteur de Québec se soit améliorée considérablement pendant les dernières années, mais les plus sincères et plus habiles reconnaîtront qu'il n'est pas bien difficile, à l'heure actuelle, de placer rapidement et à un prix avantageux une récolte de tabac bien réussie.

(Extrait d'une étude de

F. CHARLAN,
Chef du Service des Tabacs, Ottawa.)

## EXCELLENTE RAISON

Un des plus vifs étonnements qui puissent frapper les étrangers visitant Londres, est certainement le spectacle que présentent, le dimanche, les promenades publiques de la grande cité.

A Regent's Park, à Hyde Park, on peut voir des groupes de dix, vingt et même cinquante personnes entourant et écoutant avec une grande déférence un monsieur qui, sur un ton dogmatique et sentencieux, répand la bonne parole, prêche la morale, encourage son auditoire au bien.

# UN CIGARE

## Qui vous dessillera les yeux.

Les Statistiques montrent que des hommes en proportion considérable ne peuvent pas distinguer le rouge du vert—ils sont atteints de daltonisme et ne le savent pas. Presque toujours un sens de différenciation d'un genre ou d'un autre nous manque. Le cigare **"Concha Fina"** fera voir au fumeur qu'il paie des prix ridicules pour des cigares importés, sans obtenir pour cela un article meilleur.

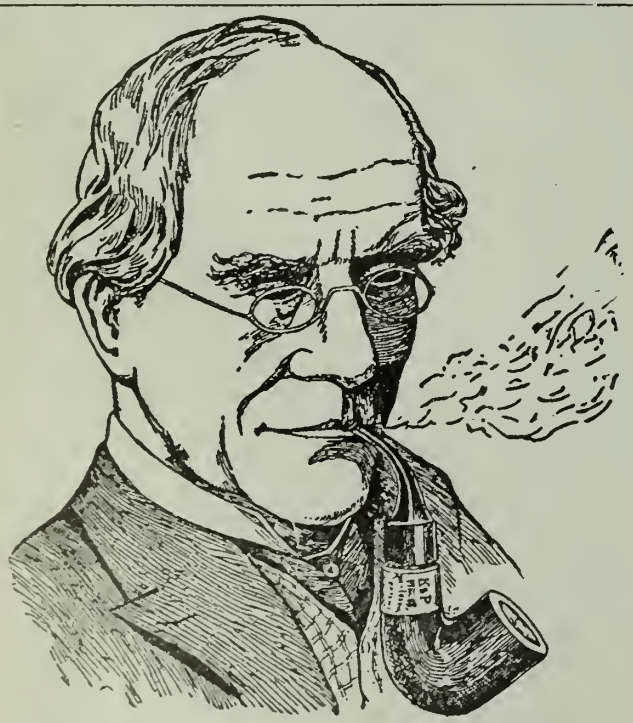
## Le "CONCHA FINA" Davis (Havane clair),

### Est vendu à raison de 3 pour 25c.

Il s'est acquis une renommée, de l'Atlantique au Pacifique, et sa qualité seule est le secret de son succès remarquable.

**S. DAVIS & SONS, LIMITED, MONTREAL**

**Fabricants des fameux "NOBLEMEN", deux pour vingt-cinq cents.**



## Les Connaisseurs

**FUMENT LA**

# PIPE "PETERSON"

Tous les marchands de tabac soucieux de leur réputation devraient avoir cette marque en magasin.

Seule et unique maison au Canada réparant et fabriquant les pipes et articles de fumeurs en tous genres.

Propriétaires des
MARQUES BIEN CONNUES

Seuls dépositaires des Tabacs et Cigarettes de la Régie Française.

## GENIN TRUDEAU & CIE., Limitée.

*22 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL.*

Jamais de cris discordants, jamais de dispute. La discussion est admise, sous des formes toujours courtoises—et qui n'excluent nullement la finesse ni même l'humour où excellent nos voisins.

A preuve ce bout de dialogue entre un orateur prêchant contre l'abus du tabac et un de ses auditeurs.

—Oui, gentlemen, le tabac fait autant de mal à la bourse qu'à la gorge... Tenez, vous, qui fumez un gros cigare, depuis combien de temps pratiquez-vous cette détestable habitude?

—Depuis... vingt ans environ.

—Combien vous coûte-t-elle par jour?

—Quarante sous, en moyenne.

—Eh bien, faites le compte. Si vous aviez économisé quarante sous par jour pendant vingt ans, vous auriez aujourd'hui une somme considérable. Vous seriez peut-être propriétaire de cette belle maison, là, en face.

—Pardon... fit le fumeur à l'orateur. Vous n'avez jamais fumé, vous, n'est-ce pas?

—Non.

—Eh bien, est-ce qu'elle est à vous, la belle maison d'en face?

—Non.

—Je le sais bien: elle est à moi.

* * *

Adoptez en affaires des méthodes qui rendront votre établissement agréable à vos employés et, lorsque vous aurez un bon homme, efforcez-vous de le garder. Un commis incompétent dans un magasin de cigares coûte trop cher à n'importe quel salaire, tandis qu'un homme fiable et compétent est toujours un bon actif et très difficile à remplacer.

Tout comme vous recommandez à vos clients des articles dignes de confiance, assurez-vous d'employés en qui vous pouvez avoir confiance et qui puissent livrer la marchandise. Il vaut mieux ne changer d'employés que lorsqu'on y est forcé.

## EXPORTATIONS DE CIGARES DE LA HAVANE.

**Chiffres officiels concernant les expéditions de cigares de La Havane dans tous les pays durant la seconde quinzaine de juillet.**

Les chiffres sont les suivants:

| | Cigares. |
|---|---|
| Grande-Bretagne et Irlande | 3,508,320 |
| Etats-Unis | 2,732,885 |
| Espagne | 858,830 |
| République Argentine | 475,549 |
| Canada | 437,800 |
| France | 406,900 |
| Autriche | 376,750 |
| Allemagne | 264,175 |
| Chili | 242,812 |
| Afrique Espagnole | 148,750 |
| Australie | 136,500 |
| Iles Canaries | 29,475 |
| Uruguay | 25,500 |
| Vénézuéla | 13,950 |
| Gibraltar | 12,350 |
| Chine | 7,000 |
| Portugal | 6,300 |
| Antilles Hollandaises | 4,000 |
| Egypte | 3,500 |
| Inde Anglaise | 3,100 |
| Barbades | 2,100 |
| Roumanie | 2,000 |
| Russie | 2,000 |
| Guatémala | 1,500 |
| Panama | 500 |
| Total du 16 au 31 juillet 1913 | 9,702,546 |
| Total du 16 au 31 juillet 1912 | 5,089,787 |
| Augmentation dans la deuxième moitié de juillet 1913 | 4,612,759 |
| Total du 1er janvier au 31 juillet 1913 | 101,799,588 |
| Total du 1er janvier au 31 juillet 1912 | 89,233,620 |
| Augmentation pendant les sept mois de 1913 | 12,565,968 |

Augmentation dans des pays pendant la deuxième moitié de juillet 1913, relativement à la période correspondante en 1912:

| | Cigares. |
|---|---|
| Grande-Bretagne et Irlande | 2,298,398 |
| Etats-Unis | 722,040 |
| Espagne | 593,730 |
| République Argentine | 312,849 |
| Chili | 232,812 |
| Australie | 172,000 |
| Afrique Espagnole | 148,750 |
| France | 111,900 |
| Autriche | 109,600 |
| Allemagne | 63,105 |

Diminution dans des pays durant la deuxième moitié de juillet 1913, relativement à 1912:

| | Cigares. |
|---|---|
| Canada | 48,800 |
| Afrique Anglaise | 38,500 |
| Brésil | 25,300 |

## LA GUERRE DES BALKANS.

La guerre dans les Balkans n'a pas été sans produire des effets sérieux sur certaines des entreprises industrielles des Etats-Unis. On a annoncé, il y a quelques semaines, la destruction du grand entrepôt de l'American Tobacco Co., à Seres, quand cette ville fut mise à sac par les Bulgares; plusieurs des agents d'achat de la compagnie ont été tués.

Les cultivateurs de tabac vivent dans des villages pour se protéger contre les brigands et rapportent le tabac de leurs plantations environnantes dans leurs maisons. L'American Tobacco Co., parmi les autres importateurs de feuilles, emploie des agents qui visitent ces villages et font des achats.

La plupart de ces acheteurs sont des Grecs et quand les Bulgares saccagèrent et brûlèrent Seres et les régions avoisinantes des centaines de Grecs furent tués, parmi lesquels se trouvaient un certain nombre des employés de l'American Tobacco Co.

Deux des employés Américains de cette grande Compagnie coururent de grands dangers, mais réussirent à gagner à pied Salonique.

## LES UNITED CIGAR STORES.

Des gens qui ont de forts intérêts dans l'industrie du tabac et qui sont très au courant des recettes de la compagnie, ont récemment acheté de grandes quantités de stock ordinaire de l'"United Cigar Stores" durant les dernières journées de la baisse; leurs achats se sont chiffrés par près de 15,000

parts. On dit que les directeurs de l'United Cigar Sores vont déclarer un dividende supplémentaire à leur prochaine assemblée. On sait que les recettes depuis le premier de l'an permettent de faire ce débours. Un dividende supplémentaire de ½ de 1 pour cent a été payé le 15 février; au mois d'avril, il n'a pas été payé de dividende supplémentaire à cause de l'opinion générale suivant laquelle il valait mieux conserver ce surplus. Pendant le mois de mai, les ventes ont atteint un montant particulièrement élevé; elles représentent un gain de 24 pour cent sur le total de la période correspondante en 1912.

Au cours actuel, l'action "United Cigar Stores" est très attrayante.

### Le British-American Tobacco.

Cette émission est toujours l'objet d'une bonne demande. Ce n'est pas que ce soit une valeur qui attire beaucoup l'attention des spéculateurs, car ses fluctuations sont plutôt faibles. Mais comme placement, c'est une valeur de premier ordre, aux environs de $23¼.

## L'HABITUDE DE FUMER.

Les poètes ont à maintes reprises parlé du tabac comme de l'herbe divine, et nous sommes persuadés que l'on continuera à fumer dans le monde entier jusqu'à la fin des temps. L'humanité a besoin de stimulant et l'effet apaisant du tabac sur les nerfs contrebalance tous les défauts que lui reprochent ses adversaires. Il se peut que l'usage immodéré du tabac puisse être nocif, mais prendre avec excès d'un aliment même le plus salutaire du monde peut très bien causer des désordres graves dans l'organisme de certaines gens. Pour la majeure partie du peuple, le tabac est aussi nécessaire que les aliments; ces gens-là se priveraient plus facilement de tout autre plaisir, s'habilleraient à meilleur marché, se passeraient de bien des choses luxueuses.

Donc, puisqu'on peut à juste titre classer le tabac parmi les choses essentielles à l'existence de l'humanité contemporaine, pourquoi les législateurs essaieraient-ils d'imposer un fardeau illégitime à la majorité de la population, en augmentant le coût d'une marchandise de première nécessité aujourd'hui? C'est plutôt le contraire qu'on devrait faire; au cas où les gouvernements auraient besoin d'un revenu plus considérable, qu'ils réduisent les droits ou taxes de moitié. ce qui, somme toute, ne diminuerait pas le revenu, loin de là, car la consommation devient en fort peu de temps bien plus forte. Le tabac et les cigares de La Havane qui sont classés en tête, indiscutablement, de toutes les variétés de tabac, peuvent être considérés comme les aristocrates de la famille; ils sont du prix le plus élevé et pour cette raison, en raison des droits exorbitants, seuls les riches peuvent en fumer; mais, si on réduisait les droits, un grand nombre de personnes moins fortunées pourraient en fumer. C'est pourquoi Cuba fait appel au gouvernement des Etats-Unis et lui demande de réduire les droits, dans le nouveau traité de réciprocité, à $2 par livre, pour les cigares, et à 20 cents par livre, pour la feuille de tabac.

Certains pessimistes de La Havane ont allégué qu'ils voient des symptômes d'une prochaine panique commerciale aux Etats-Unis, mais nous ne comprenons pas pourquoi une semblable calamité est probable. Les paniques sont survenues, règle générale, après une période de 14 à 20 ans, depuis l'année 1837, et comme six années seulement se sont écoulées depuis 1907, il est peu probable que nous soyons à la veille d'une nouvelle panique. Les paniques, en général, surviennent comme un coup de tonnerre, après une période d'activité commerciale extraordinaire, déterminée par une surproduction, et une accumulation de stocks pour lesquels on ne trouve pas de débouché.

En autant que nous le sachions, il ne peut pas se produire de panique quand dans tout le pays on a adopté la politique d'économie et quand les perspectives en faveur d'abondantes récoltes sont aussi belles qu'elles le sont aux Etats-Unis en ce moment. Nous ne parlons pas des paniques à la Bourse, car elles se produisent plus fréquemment et sont assez souvent causées par les agissements, les manipulations de joueurs effrénés. Ce ne sont là que des feux de paille, qui ne sont pas de longue durée, quelque brillants qu'ils puissent être. A moins que plusieurs banques importantes, reconnues jusqu'ici comme très solides, que certains établissements de crédit ne suspendent leurs paiements, aucune panique commerciale n'est possible et nous croyons savoir que dans ces institutions on a sagement augmenté les réserves.

Il y a une grande activité dans les districts ruraux de Cuba et tous les escogidas sont très affairés à envoyer les balles de feuille de tabac au marché de La Havane.

Les arrivages à partir de maintenant vont être plus considérables, de semaine en semaine. On déclare que la moitié environ des récoltes de Vuelta Abajo, Semi Vuelta et Partido a déjà été achetée. Dans la province de Santa Clara les marchands de feuilles de La Havane ont déjà acheté un tiers de la meilleure qualité de Remedios à des prix élevés. La plupart des marchands de feuilles en gros et des expéditeurs ont donné des ordres à leurs acheteurs dans la campagne et leur ont enjoint de revenir à La Havane et d'y attendre les événements.

A moins d'événements imprévus, la feuille de tabac réellement bonne sera recherchée à des prix élevés, cet automne, car il n'y aura plus de surplus de tabac de ce genre.

## L'EFFICACITE DU NOUVEAU REGLEMENT DE LA COMPAGNIE DES TRAMWAYS

Est-ce que le nouveau règlement défendant de fumer sur la plateforme-arrière des tramways produira la décongestion en vue de laquelle il a été mis en vigueur? "Sans aucun doute", disent les hauts fonctionnaires de la Compagnie des Tramways. "Peut-être", disent certains conducteurs qui font remarquer que bien que le règlement ait eu pour effet de débarrasser la plateforme-arrière, il a chassé les hommes dans l'intérieur des tramways, ce qui fait qu'il reste bien peu de sièges disponibles pour les voyageuses.

## EXPEDITION ENORME DE LA PULPE

La production de la pulpe au Canada l'année dernière, a été de 682,000 tonnes.

De cette quantité, 495,000 tonnes provenant de la Province de Québec, étaient évaluées approximativement à neuf millions de dollars.

Une bonne partie de cette somme a été dépensée à Sherbrooke pour approvisionnements, et probablement qu'une somme plus considérable nous reviendra cette année.

Maintenant que la moisson est bientôt achevée, les bûcherons tournent leurs regards vers la forêt, et se préparent à faire leurs provisions pour l'hiver, voilà le moment où le tabac à chiquer en palettes "Empire Navy" est de plus en plus recherché, c'est la marque favorite de tous les bûcherons, et leur compagnon inséparable dans les bois, au camp et partout.

# CHAMPAGNE

# PIPER-HEIDSIECK

ETABLI A REIMS, France En 1785

**Brut, Sec, Très Sec, En caisses et en paniers,**
**Pintes, Chopines, Demiards.**

---

## Conserves Canadiennes

**L'assortiment le plus complet, Stock le plus choisi.**

| Légumes, | Poissons | Fruits |
|---|---|---|
| Blé d'Inde, | Saumons, | Framboises. |
| Betteraves, | Sardines, | Pommes. |
| Asperges, | Homards, | Fraises. |
| Haricots, | Harengs, | Poires. |
| Tomates, | Ecrevisses, | Pêches. |
| Pois, etc., | Huitres, etc., | Prunes, etc. |

## PETITS POIS IMPORTES

## Marque "SOLEIL"

**Insistez pour la marque "SOLEIL" vous y trouverez votre profit.**

---

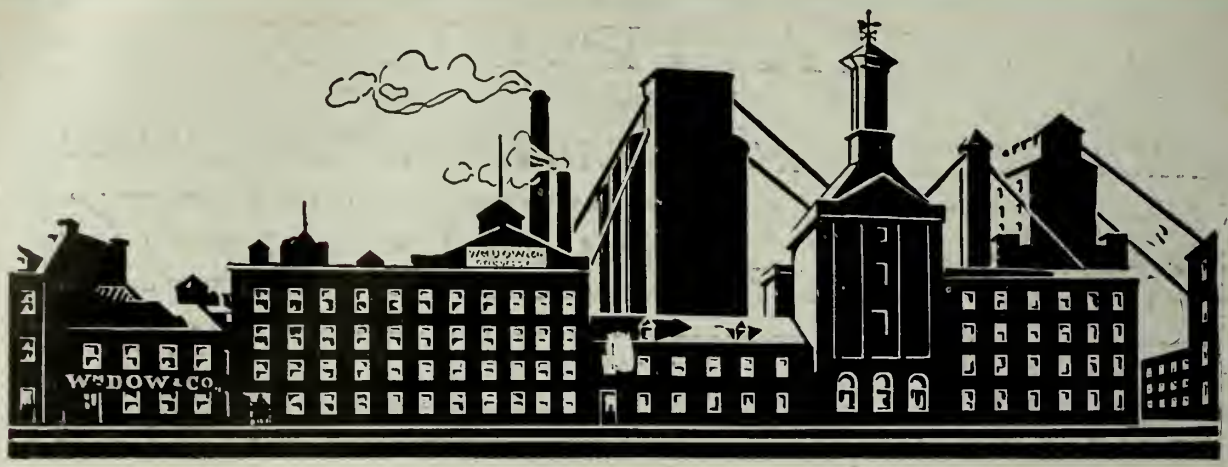
**Ecrivez, Téléphonez, Télégraphiez.**

---

## Laporte, Martin, Limitée.

568, RUE ST-PAUL, MONTREAL.

Tel., MAIN 3766




Il y a plus de cent ans, les ALES et le PORTER de W. DOW & CO., étaient les types d'excellence au Canada et, aujourd'hui, ils maintiennent toujours leur position ; leur qualité et leur valeur n'ont pas changé.

# ALES & PORTER de DOW.

Malgré le coût plus élevé de la production, la qualité est toujours la meilleure. Aucun procédé n'est employé pour diminuer le prix du brassage. Les produits de DOW sont toujours à un plein degré de maturation. La demande pour les produits de DOW est énorme.
En avez-vous un bon stock en mains ?

## The National Breweries, Limited.

Successeurs de W. DOW & CO.,

MONTREAL.

# LE PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 12 SEPTEMBRE, 1913 Vol. XLVI—No 37

## LEA and PERRINS SAUCE

BY ROYAL WARRANT TO HIS MAJESTY

La Sauce Worcestershire d'Origine Authentique

"La Favorite de l'Univers"

Employée et préférée dans tous pays civilisés du globe.

Imitée partout, mais jamais égalée. :-: :-:

J. M. Douglas & Co.

MONTREAL,

Agents Canadiens.

# La Poudre
# " MESSINA "
# pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistrée au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

# La vente des pois de qualité supérieure rapporte de plus gros dividendes

Les marchands devraient encou ager leurs clientes à consommer des pois de qualité supérieure. Ils coûtent un tantinet plus que les pois de qualité moindre, bien que la différence de qualité soit fortement accusée. Et, en vendant des pois de qualité supérieure, ces marchands donneront plus de satisfaction à toutes leurs clientes, qui obtiendront pour leur argent une plus grande valeur, les marchands feront aussi de plus gros bénéfices.

La différence de valeur, aux Etats-Unis, entre les "Standard" et les "Early June" est de 15cts. à 20cts. par douzaine de boîtes, et celle qui existe entre les "Early June" et les "Sweet Wrinkle" est de 35cts. par douzaine de boîtes, tandis qu'au Canada il n'y a qu'une différence de 2½cts. et 5cts par douzaine pour nos marque .

Par suite, le prix des "Early June" de la "Dominion Canners" n'est supérieur que de 2½cts par douzaine de boîtes à celui des "Standard", celui des "Sweet Wrinkle" dépasse de 5cts. par douzaine celui des "Standard".

Supposez que vous demandiez seulement 1c. de plus pour chaque boîte d' "Early June," votre profit sera de 9½c. par douzaine de boîtes, en plus de ce que vous gagneriez en vendant des "Standard." Si vous vendez les "Sweet Wrinkle" à 2c de plus par boîte que les "Standard", vous faites un bénéfice supérieur d'environ 19c par douzaine à celui que vous feriez en vendant les "Standard".

Notre unique but, en faisant cette différence nominale de prix, est d'encourager la consommation des Pois de qualité Supérieure.

Nous serons très heureux de vous soumettre des échantillons d'étiquettes et d'empaquetage, si vous voulez bien nous écrire.

**Remarquez** que les Pois Aylmer "Faultless" et Quaker "Little Gems" coûtent le même prix que les "Sweet Wrinkle". **Donnez-nous une commande d'échantillon immédiatement.**

## Dominion Canners Limited

HAMILTON CANADA

# A MESURE QUE LE CANADA GRANDIT

Il y a tant d'étrangers arrivant au Canada, M. l'Epicier, que la diminution de la population dans les autres pays cause des alarmes.

Ces gens nouvellement arrivés devraient être de bons clients pour les plus vieux et meilleurs produits alimentaires de manufacture Canadienne.

C'est pourquoi, quand un nouveau client ouvre un compte chez vous, vous ne devriez pas hésiter à recommander ces produits Canadiens, étalons depuis cinquante ans

## Le Sirop de Blé d'Inde Marque Crown

ET

## Le Blé d'Inde Préparé de Benson.

En ce qui concerne la cuisson commode, rapide et facile, ils ne peuvent être surpassés et vos clients peuvent recevoir une brochure contenant d'excellentes recettes, rien qu'en nous adressant une carte.

Pourquoi ne pas le leur suggérer ?

## THE CANADA STARCH CO, LIMITED

MANUFACTURIERS DES MARQUES EDWARDSBURG

Montreal Cardinal Toronto Brantford Calgary Vancouver

# COMMENT CELA VA-T-IL

## POUR LE CIRAGE

# 'Nugget'?

Poussez vous la vente d'une spécialité qui est annoncée et bien connue ?

The "NUGGET" POLISH CO., LIMITED

9, 11 et 13 DAVENPORT ROAD

TORONTO, - - - - - - - - ONT.

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée

Agents pour Montréal et la province de Quebec.

## —Rien que le produit de Cox

"De fabrication Anglaise."

## Faites comprendre à vos Clients

que la Poudre à Gélée Instantanée de Cox fournit un dessert délicieux pour les déjeûners d'automne et est exquise avec des fruits frais, mûrs. Peut être préparée en un instant.

Vos clients apprécient la pureté absolue et la saveur délicieuse de la gelée de Cox.

## La Gélatine Etalon depuis près d'un siècle.

ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,

MONTREAL Agents TORONTO

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère poirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont n'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.34 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅓ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.21 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT
Soda Cow Brand

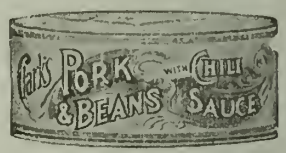
Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES
Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

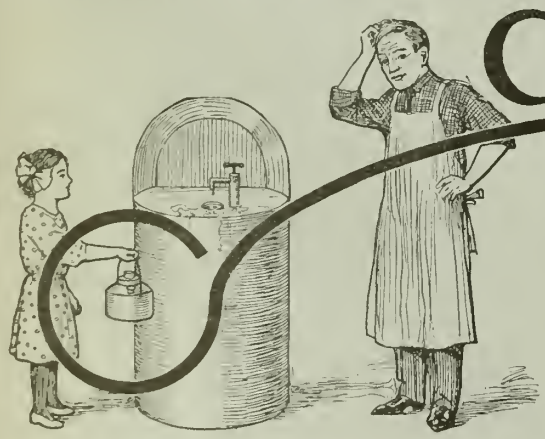
### WILLIAM CLARK
Montréal

| Conserves | La doz. |
|---|---|
| Viandes assorties 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef 2s | 3.75 |
| Lunch Ham 1s | 2.25 |
| Lunch Ham 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef 1s $2.25 | 2s 3.75 |
| Geneva Sausage 1s 2.50 | 2s 4.25 |
| English Brown 1s 2.10 | 2s 3.50 |
| Boneless Pigs Feet 1s 2.10 | 2s 3.50 |
| Sliced Smoked Beef ½s 1.50 | 1s 2.50 |
| Roast Beef 1s 2.25 | 2s 3.75 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis | ½s 1.60 |
| Ditto | 1s 2.75 |
| Boeuf Bouilli | 1s 2.25 |
| Boeuf Bouilli | 2s 3.75 |
| Boeuf Bouilli | 6s 13.00 |

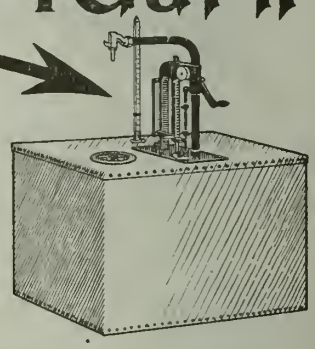



| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boîtes plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boîtes hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boîtes plates | 3s | 1.15 |

# COMBIEN Faut-il lui charger ?



Lorsque les clients vous demandent de remplir d'huile des mesures non graduées, vous ne pouvez savoir exactement ce que vous devez leur charger, à moins d avoir un RÉSERVOIR A MESURE AUTOMATIQUE de BOWSER Vous pouvez compter EN MOINS et perdre leur CLIENTELE ou compter EN PLUS et perdre votre PROFIT. Procurez vous un APPAREIL BOWSER et faites cesser l'incertitude. Faites un profit chaque fois que vous vendez de l'huile ; ayez un magasin propre ; évitez la perte de l'huile et les dommages aux autres articles. "Faites cesser les fuites et gardez tous les profits. "L'APPAREIL BOWSER comporte un indicateur flottant qui marque la quantité d'huile vendue et celle qui reste encore dans le réservoir. Il est placé bien en vue et peut se lire à 20 pieds de distance. Il est aussi pourvu d'une soupape automatique qui arrête instantanément l'écoulement de l'huile aussitôt que vous cessez de pomper, ce qui prévient toute fuite.

**Une carte postale à nous adressée vous fera parvenir notre Brochure gratuite, expliquant comment faire du Profit sur l'huile.**

**S. F. BOWSER & COMPANY, Inc. = 66-68 Ave. FRAZER, TORONTO, Ont.**

ETABLIE EN 1858

**Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.**

# L'Habitude Grandit.

# MEADOW CREAM SODAS

**Prenez l'habitude de tenir nos MEADOW CREAM SODAS et observez l'augmentation des affaires et des profits.**

THE

**W. J. CROTHERS CO., Ltd.**

KINGSTON, Ont.

## Facilitez à la ménagère les travaux de cuisson.

La majorité des femmes se font un orgueil de faire de beaux gâteaux, du beau pain et de la belle pâtisserie—elles aiment qu'ils aient un goût uniforme, qu'ils soient cuits à point et également et, surtout, qu'ils aient bon goût. Donnez-leur le

## Sel de Table Windsor

et vous rendrez leurs succès plus certains. Un sel médiocre fait une pâtisserie médiocre—tout s'affaisse après avoir travaillé durant des heures au-dessus d'un poêle surchauffé et c'est un grand désappointement. Aidez la ménagère à éviter cela.

**CANADIAN SALT CO., LIMITED**

WINDSOR, ONTARIO.

**Pur** **Digne de confiance**

## N'hésitez pas

à emmagasiner et recommander le

SODA A PATE

# "COW BRAND"

Il est remarqué pour sa force, sa pureté, et le fait qu'il est digne de confiance ; c'est un des grands favoris de la cuisinière.

*Examinez vos stocks.* *Commandez en à votre fournisseur en gros.*

**CHURCH & DWIGHT**

Manufacturiers LIMITED

MONTREAL

## CELA VOUS RAPPORTERA DE VENDRE

# SNAP

Chaque marchand finira par se rendre compte que son véritable intérêt est de vendre **SNAP**—alors pourquoi ne pas entrer en ligne tout de suite ? Il y a un bon bénéfice à faire en tenant **SNAP** et les ventes se multiplient rapidement **SNAP** est le meilleur nettoyeur pour les mains qu'il y ait sur le marché, il enlève effectivement toute saleté, toute graisse et crasse ; il laisse la peau unie et douce. Il n'endommage pas les mains les plus délicates.

Tout le monde a besoin de **SNAP**.

**SNAP COMPANY, LIMITED**

MONTREAL, Qué.

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boites hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 9.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |
| **Potted Meats** | | **La lb.** |
| Ham, Tongue, Beef and Veal, | ¼ 0.50 | ½s 1.00 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | | ½s 1.20 |
| Pâtés de Foie | | ½s 0.90 |
| Pâtés de Foie | | ½s 1.35 |
| **Soupes** | | **La doz.** |
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| **Mince Meat** | | **La doz.** |
| (Tins fermées hermétiquement.) | | |
| 1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s | | 5.00 |
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | | ½s 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | | ½s 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | | 1s 3.35 |

**J. M. DOUGLAS & Co.,**
**Montréal.**

**Bleus à laver** — **La lb.**

"Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c

"Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de 1 lb.

"Union", boites de 14 lbs., pqts de ½ et 1 lb. 10c

**WM. H. DUNN,**
**Montréal.**

**Edward's Soups**
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boites 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boites de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boites 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boites 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

**BORDEN MILK CO., LIMITED,**
**Montréal.**

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| **Lait Condensé (sucré)** | **Prix au Détaillant** |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse) | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3.90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

**Lait et Crèmes Condensés.**

| | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |

**Lait condensé.** — **La cse**

| | |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |

**Lait évaporé.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque | 4.25 |


# LE NOM DE "FAIRBANK" GARANTIT LE SAVON

## LE SAVON FAIRY

**LA QUALITE DU SAVON FAIRY.** On ne saurait faire un meilleur savon ; vos clients ne peuvent acheter une meilleure qualité pour quatre fois le 5 cents qu'il leur coûte.

**LA PUBLICITE DU SAVON FAIRY.** La publicité intensive qui aide la vente de tous les produits de Fairbank a fait connaitre le morceau de savon ovale pur, blanc, doux et flottant, de toutes les femmes universellement.

**LA VENTE DU SAVON FAIRY.** Grâce à l'heureuse combinaison de qualité exceptionnelle et de publicité intensive, tout ce que vous avez à faire c'est d'installer le SAVON FAIRY bien en vue pour vous assurer une source de profits constants découlant de la vente régulière à des clients satisfaits.

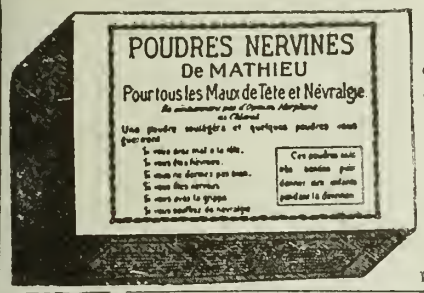
"Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?"

**The N. K. Fairbank Company Limited.**
MONTREAL.

La campagne de publicité qui se poursuit actuellement assure aux marchands qui tiennent

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

une vente rapide et de bons profits. Quelle que soit la cause des maux de tête, il n'y a pas de remède qui atteigne le siège du mal aussi rapidement et avec autant d'efficacité que les Poudres Nervines de Mathieu.



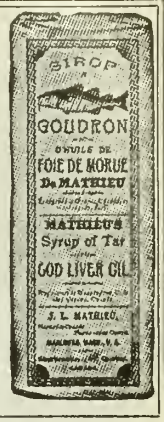

Essayez vous-même les **Poudres Nerzines de Mathieu** à nos frais, au moyen du coupon ci joint, si vous ou quelqu'un de votre famille souffrez de maux de tête.

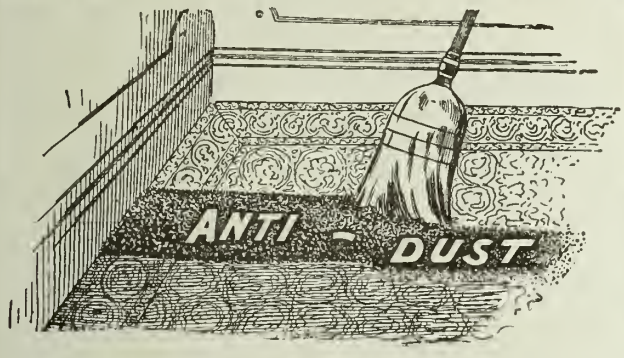
**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, - - P.Q.**

**MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.**
Dépositaires en Gro Montréal, P. Q

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

Nom .....
De .....
(Nom de la maison de commerce).
Rue .....
Ville ou village .....
Province .....




## Nous annonçons pour vous.

Les journaux Canadiens-français sont les porte-parole des produits Canadiens-français inventés, manufacturés et vendus par des Canadiens-français dans toute la province.

## ANTI-DUST

La poudre à balayer désinfectante est la propriété de Canadiens-français et est employée par

**CHACUN, PARTOUT.**

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

**Département des nouvelles affaires.**

**The Sapho M'fg Co., Limited.**
**MONTRÉAL**

**Saindoux Composé**

## LAING'S

**Reconnu comme le meilleur sur le marché.**

**Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.**

**Son Prix est raisonnable.**

**MATTHEWS-LAING LIMITED**
**Rue Mill, - - MONTREAL.**

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

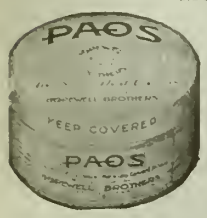
## MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

**290 Ave. Papineau**
**MONTREAL**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Boite Haute", 4 doz., chaque | 4.50 |
| Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque | 3.90 |
| Marque Peerless "Petite Boite", 4 doz., chaque | 2 00 |

### CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.

Montréal.




"Paos" ("Le savon qui nettoie".)

Par douzaine de boites 0.80

**Yankee Cleaner.**

| | |
|---|---|
| Boite de 1 gallon | $1.00 |
| Boite de ½ gallon | 0.60 |
| Boite de 1 pinte | 0.32 |
| Boite de 1 chopine | 0.20 |

Dix pour cent d'escompte sur toute commande de douze boites assorties.

### THE CANADA STARCH CO., Ltd., Manufacturière de marques Edwardsburg.

| Empois de buanderie. | La lb. |
|---|---|
| Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) | 0.05¾ |
| Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. | 0.06½ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boites en carton de 4 lbs. | 0.06¾ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boites en carton de 3 lbs. | 0.06¾ |
| Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) | 0.06½ |
| Barils No 1 (200 lbs.) | 0.06½ |
| Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) | 0.07½ |
| Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Empois Silver Gloss en boites à coulisse de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.) | 0.07 |
| Benson's Satin (28 lbs.) boites en carton de 1 lb., étiquette chromo | 0.07½ |
| Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse | 3.00 |
| Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.) | 1.50 |
| Casco Potato Flour (20 lbs.) | 0.10 |
| **Celluloïd.** | |
| Boite contenant 45 boites en carton, par caisse | 3.60 |
| **Empois de cuisine.** | |
| W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) (Boite de 20 lbs., ¼c en plus.) | 0.05½ |

### ELIE CHARBONNEAU

**Marché Bonsecours**

**Montréal**

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $2.50 |
| Citrons, la caisse | | 3.00 |
| Tomates | | 0.75 |
| Choux nouveaux, la douzaine | | 0.50 |
| Patates, par 80 lbs. | | 1.00 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 1.25 |
| Oranges nâvel | | 3.75 |
| Concombres, la douzaine | | 0.25 |
| Pommes nouvelles, la boite | | 1.25 |
| Pruneaux panier | | 0.50 |
| Pêches, panier | | 0.80 |
| Poires, la caisse | | 4.00 |

### E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

**Toronto. Ont.**

N.B.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et le sont sujets à varior sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boites 36 paquets à 5c . . . la boite $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses . . . . | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

| | La doz. |
|---|---|
| 6 doz. de 5c. . . | $0.50 |
| 4 doz. de 4 oz. . . | 0.75 |
| 4 doz. de 6 oz. . . | 1.00 |
| 4 doz. de 8 oz. . . | 1.30 |
| 4 doz. de 12 oz. . . | 1.30 |
| 2 doz. de 12 oz. . . | 1.35 |
| 4 doz. de 16 oz. . . | 2.25 |
| 2 doz. de 16 oz. . . | 2.30 |
| 1 doz. de 2½ lbs. . . | 5.00 |
| ½ doz. de 5 lbs. . . | 9.60 |
| 2 doz. de 6 oz. } | à |
| 1 doz. de 12 oz. } | la Cse |
| 1 doz. de 16 oz. } | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".


## Profits et Livres

Chaque fois que vous vendez quoi que ce soit à votre comptoir, la justesse de vos balances détermine votre profit ou votre perte. Il vaut mieux pour vous ne pas avoir de balance du tout que d'en avoir une inexacte, car les erreurs qu'elle vous fait commettre vous causeront bien des ennuis. Si la pesée est trop légère, vos clients mettront en doute votre honnêteté et vous perdrez leur clientèle. Si la pesée est trop lourde vous perdrez de l'argent à partir du jour où vous commencerez à vous en servir.

# FAIRBANKS

**"Les balances qui ont rendu le pesage juste."**

Elles sont manufacturées depuis plus de 80 ans et ont une réputation internationale pour la justesse et la durabilité. Les Balances Fairbanks ont été adoptées par les gouvernements des Etats-Unis, du Canada et étrangers, et sont universellement employées dans presque tous les cas où l'exactitude des poids entre en ligne de compte pour réaliser des bénéfices. La Bascule Transportable illustrée ici est notre type étalon pour la pesée de tous les genres de marchandises générales. Comme pour toutes les Balances Fairbanks, toutes ses parties sont fabriquées au moyen des meilleurs matériaux ; les supports et pivots sont en acier finement trempé. On les livre avec ou sans roues. Diverses grandeurs, pesant de 400 à 2,500 livres. Ecrivez pour avoir notre Catalogue et nos prix

**THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., Limited.**

**444, rue St-Jacques, MONTREAL.**

## PANIERS et MANNES en OSIER

**LES PLUS BAS PRIX COMMERCIAUX ET PROMPTE LIVRAISON GARANTIE.**

Assortiment complet des Célèbres Brosses et Balais de BOECKH. Nous sommes heureux d'exhiber un assortiment très considérable d'Echantillons.

Conseils d'Experts au sujet du Choix des Lignes se Vendant le Mieux.

**Venez, Ecrivez ou Téléphonez pour avoir notre Liste de Prix.**

## The Harold E. Smith Sales Co.

**Agents de Ventes et Distributeurs**

**130 RUE CRAIG EST**

**(Deux Portes à l'Ouest de l'Hôtel des Postes)**

MONTREAL

Ne négligez pas les possibilités de faire de belles affaires sur le cacao. Les gens en consomment de plus en plus, surtout le

# COWAN'S PERFECTION COCOA

(Etiquette Maple Leaf)

parce qu'ils constatent qu'il a nombre d'avantages sur le thé et le café.

Les épiciers clairvoyants accordent une attention spéciale, de nos jours, au cacao.

## THE COWAN COMPANY, LTD.

TORONTO. = = CANADA.

| Soda "Magic" | La cse |
|---|---|
| No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |

| | |
|---|---|
| No 3 caisse | |
| 30 pqts. de 1 lb. et 60 pqts. de ½ lb. | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 5 caisse | |
| 100 pqts de 10 oz. | 2.90 |
| 5 caisses | 2.80 |

| Crème de Tartre de "Gillett" | La doz |
|---|---|
| ¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | $1.00 |
| ½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | 2.00 |

| | La cse |
|---|---|
| ¼ doz. pqts., ¼ lb. / ½ doz. pqts., ½ lb. (assortis) | $8.00 |
| ½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.20 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.10 |

| | La lb. |
|---|---|
| 5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) | 0.33 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.28½ |
| 360 lb. barils | 0.26 |

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

| Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal. | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅞ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal

| Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST | |
|---|---|
| Tierces | 0.11¼ |
| Tinettes 60 lb. | 0.11½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 2.35 |
| Chaudières, 20 lbs. | 2.25 |
| Caisses, 3 lbs. | lb. 0.12¼ |
| Caisses, 5 lbs. | lb. 0.12¼ |
| Caisses, 10 lbs. | lb. 0.12¼ |
| Pains moulés d'une livre | 0.12¾ |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boîte 350, par boîte | 5.75 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boite de 600, la boite | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boites de ferblanc, 50 s. et boîtes de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boites de fantaisie | 16.00 |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |


# UNE AUTRE RAISON

Pour laquelle vous devriez employer

# Les Sacs Continental pour Epicerie.

Non seulement nos Sacs **sont antiseptiques** et ont les **fonds les plus parfaits** qu'on ait jamais manufacturés mais ils sont comptés au moyen du plus récent mécanisme spécial, ce qui assure **le total complet** et le nombre **maximum de sacs parfaits** dans chaque paquet.

Si votre marchand en gros ne tient les **SACS CONTINENTAL,** n'en acceptez pas d'autres mais envoyez vos commandes aux

**DISTRIBUTEURS :**

**ONTARIO**—The Continental Bag and Paper Ltd, Ottawa et Toronto. Walter Woods and Co, Hamilton.
**MANITOBA, ALBERTA, SASKATCHEWAN**—Walter Woods and Co., Winnipeg
**NLLE ECOSSE, ILE DU PRINCE EDOUARD, ILE DU CAP BRETON**—Thomas Flanngan, Upper Water St. Halifax.
**NOUVEAU BRUNSWICK**—J. Hunter White, Agent, Marché du Nord, St-Jean.
**COLOMBIE ANGLAISE**—Smith, Davidson & Wright Ltd, Vancouver.
**PROVINCE DE QUEBEC**—The Continental Bag & Paper Co. Ltd. 584 rue St-Paul Montréal.

## The Continental Bag & Paper Co., Ltd.

SEULS MANUFACTURIERS

**OTTAWA, . . CANADA.**



**LE PACIFIQUE CANADIEN**

**LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL :**

De la Gare Windsor pour :
BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
KENNEBUCK, OLD ORCHARD et PORTLAND, †9.00 a.m. *9.15 p.m.
TORONTO, CHICAGO, *9 05 a.m., *10.00 p.m. et *11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.
OTTAWA, †8.05 a.m., §8.40 a.m., †9.15 a.m., *9.45 a.m †4.00 p.m., §7.45 p.m., *9.45 p.m., *10.30p.m.
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m., 11.15 p.m. †5.30 p.m., *7.25 p.m
HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10.30 p.m.
WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 a.m. *9 45 p.m.

De la Gare Viger pour :
QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30p.m., *5.00 p m., †5.55 p.m., *11.30 p m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9.00 a.m., †1.30 p.m. *5.00 p. m.
JOLIETTE, †8.15 a.m., *9.00 a.m., h1.40 p.m. †5.20 p.m.
SAINT-GABRIEL, *9.00 a.m., 11.40 p.m. †5.20 p m.
OTTAWA, *8 00 a.m., *5.45 p.m.
SAINTE-AGATHE, *8.10 a.m., *9.15 a.m., §9.30 a.m. 11.00 p m. h11.15 p. m. 12.15 p.m. †4.00 p.m. †4 50 p.m. k5.10 p.m.
NOMININGUE, *9.15 p.m., 11.00 p.m. †4.50 p.m.

(* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement. (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

**BUREAU DES BILLETS :**
**141-143 rue Saint-Jacques**
**EDIFICE DOMINION EXPRESS**

# Pour Nombre d'Usages

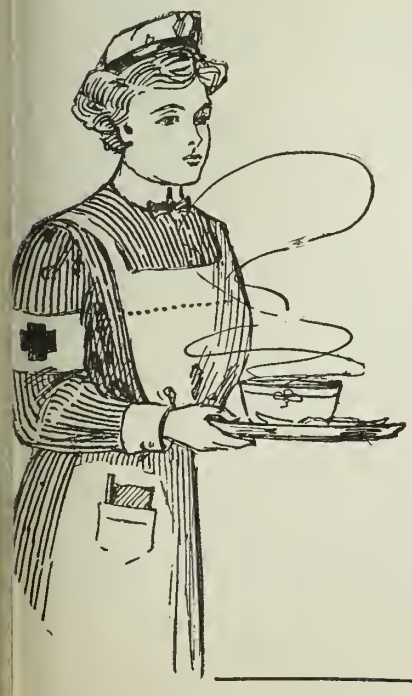
L'ARROWROOT ST-VINCENT a nombre d'emplois dans le ménage, aussi que dans les manufactures de biscuits et confiseries, où cet aliment salutaire a été reconnu comme ingrédient très désirable pour la fabrication des biscuits et chocolats Il a été prouvé que le public accueille avec faveur les produits contenant cet aliment.

Il fournit un déjeuner idéal et c'est le régime idéal pour les enfants et les adultes ; c'est un bienfait pour le malade.

Il constitue aussi un délicat dessert, est salutaire et nutritif.

Partout où on l'a introduit, il est devenu immédiatement populaire et le cercle de ses consommateurs s'agrandit sans cesse. La demande a toujours dépassé l'approvisionnement.

Nous offrons un approvisionnement plus considérable pour répondre à la demande croissante. Il y a de l'argent à gagner là dessus pour le marchand vraiment clairvoyant.



**St. Vincent Arrowroot Growers' and Exporters' Association**

KINGSTOWN,
ST. VINCENT, A.A.

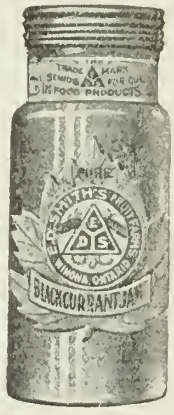
E D S

# Frais des vergers à la jarre—c'est le procédé E. D. S.

L'immense popularité et le succès inouï des produits E. D S. résultent directement de la QUALITE—la qualité "Fraîche du verger à la table".

Ils ne coûtent pas plus que nombre de produits adultérés et composés mais représentent pour l'épicier et le consommateur une valeur plus élevée. La pureté des produits E. D. S. est prouvée par l'analyse du Gouvernement, lisez le Bulletin No. 244.

De nouveaux paquets de fruits sont maintenant prêts à être expédiés, cela vous rapportera beaucoup de connaître nos prix ; on ne peut faire mieux, si l'on tient compte de la qualité des marchandises.




Fabriqués seulement par

## E. D. SMITH & SON
LIMITED
WINONA ONTARIO

AGENTS :— NEWTON A. HILL, Toronto ; W H. DUNN, Montréal ; MASON & HICKEY, Winnipeg ; R. B. COLWELL, Halifax, N.E. ; J. GIBBS, Hamilton.

| | |
|---|---|
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia, pqts 1/16 lb. | 0.65 |
| Snap, pqts 1/12 et 1/6 lb. | 0.48 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.50 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boites 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| 12 lbs., boites 6 lbs. | 0.39 |

(Empire Branch)

| | |
|---|---|
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boites 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts | |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs, 5 s. et 10 s. | 0.39 |
| Currency, 10 s. | 0.39 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boites 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Rosebud, 3 x 3, 7 s. ½ cads, 8 lbs | 0.50 |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boites 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boîtes 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boites 10 s. | 0.78 |

**HENRI JONAS & CIE,**

**Montréal.**

| | |
|---|---|
| **Pâtes Alimentaires.** | **La lb.** |
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de $1.00 à | 3.00 |
| Extraits au gallon de $6.00 à | 24.00 |

Mêmes prix pour extraits de tous fruits.

| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
|---|---|
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |


# L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée

**Les jeunes gens désireux de faire des études commerciales solides ne devraient pas hésiter à se faire inscrire à l'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe, car c'est l'institution par excellence pour ceux qui cherchent à obtenir rapidement une situation convenable dans le commerce.**

**Le programme des études comporte tout ce qui a trait à un cours commercial: langues française et anglaise, sténographie, clavigraphie, comptabilité, etc.**

**En plus de cela, des professeurs compétents et expérimentés sont chargés d'enseigner la télégraphie et l'administration des gares de chemin de fer, et la comptabilité des banques forme une classe toute spéciale.**

**Dans cette classe, les élèves peuvent, grâce au système spécial à l'Ecole Lalime, passer de la théorie à la pratique et se rendre compte de chacune des opérations journalières transigées dans les banques.**

**Quant au cours de télégraphie, il est absolument moderne et n'a rien de semblable à l'ancienne méthode longue et défectueuse, et, dès que les élèves ont terminé le cours règlementaire, ils peuvent compter sur bonne situation qui leur est assurée par la direction de l'école.**

**Pour le prospectus et autres informations s'adresser à**

# L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée

## ST-HYACINTHE, P.Q.

Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse 21.00
Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse 36.00
Jarres ¼ gal. Mustard, ½ d. à la cse 54.00

**Vernis à chaussures.** **La doz.**
**1 doz. à la caisse.**

Marques Froment. 0.75
Marque Jonas. 0.75
Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. 2.00

**MATTHEWS-LAING, LIMITED,**
**Montréal, Canada.**

**Lard en Baril Marque "Anchor"**

Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 30.00
Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. 15.50
Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 30.00
Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. 15.25
Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 29.00
Lard clair, pesant, brl. 20/35.
Pickled Rolls, brl. 30.00
Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. 23.00
Heavy, clear fat backs 40/50 27.00
Heavy, clear fat backs 60/70 25.50

**Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".**

Tierces, 375 lbs. lb. 0.11½
Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin) 0.11⅝
Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) 0.11¾
Seaux de bois, 20 lbs., net, $2.40 0.12
Seaux de fer-blanc, 20 lbs., $2.30 0.11½
Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu 0.12¼
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu 0.12½
Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses 0.12½
Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse 0.13¼

**Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).**

Tierces, 75 lbs. 0.14½
Boîtes, 50 lbs., net (doublure parchemin) 0.14¾
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) 0.14⅞
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $3.00 0.15
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut $2.90 0.14½
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges 0.15¼
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges 0.15½
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse 0.15½
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse 0.15¾

**Viandes fumées.**

Jambons: Première qualité.
Extra gros, 28 à 40 lbs. 0.18½
Gros, 20 à 28 lbs. 0.19
Moyens, 15 à 19 1 bs. 0.21
Petits, 10 à 13 lbs. 0.21½
Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. 0.22
Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. 0.23
Bacon, Spécial Rose Brand 0.23
Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi 0.20
Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi 0.18
Bacon Windsor, dos pelé 0.23
Bacon Windsor, sans os 0.25
Jambons de Laing, choisis, Piquenique", 10 à 14 lbs. 0.17
Petit bacon roulé, épicé, désossé, 8 à 12 lbs. 0.16½
Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. 0.20
Cottage Rolls 0.20

**Saucisses fumées.**

Bologna (Bondon de Boeuf) 0.08
Bologna (Enveloppe cirée) 0.07½
Brunswick (Beef Middles) 0.08
Frankfurts 0.10
Polish 0.09
Garlic 0.09
Empress (Poulet, jambon et langue) doz. 1.10

**Saucisses fraîches.**

Saucisses de porc (tripes de porc) 0.09½
Saucisses de porc (tripes de mouton) 0.10
Petites saucisses de porc (pur porc) 0.16
Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. 0.10½
Saucisses de fermier 0.10
Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) 0.08½


CHOCOLAT "ELITE"
Non Sucré
DES EPICIERS
Pour tous les
Besoins de la Cuisine
Tablettes de ¼ lb.
Fabriqué par
JOHN P. MOTT & CO.,
HALIFAX, N. E.
J.A.TAYLOR, Agen , Montréal

La Farine Préparée de Brodie
Vous Conserve Vos Clients.
Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines.
UN BON VENDEUR.
Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.
Brodie & Harvie, Limited.
14 et 16 Rue Bleury,
Tél. Main 436. MONTREAL.

Presque toutes
vos clientes savent tout à propos du savon FELS NAPTHA ; plus elles le connaissent, plus elles l'aiment.
FELS-NAPTHA est un savon qui crée de la popularité. Et il est digne de confiance, car il fait tout ce qu'on en dit.

BOITES EN CARTON
St. Lawrence Sugar
L'Etalon canadien de qualité empaqueté en boîtes en carton, contenant 2 lb. et 5 lb.

LES

# BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent de vrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente des biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés" Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

**AND CANDY CO., LIMITED**

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.



Dessinateur de patrons. Satisfaction absolue
Coupe garantie. Prix modérés.

Tél., Est 3521.

## A. J. LELIEVRE

**MANCHONNIER**

**150, rue St-Denis, Montréal.**

*Spécialité :*

Manteaux de Mouton de Perse.
Tous genres de Fourrures réparées, teintes et nettoyées.


Surveiller sa publicité, c'est surveiller ses affaires. Organiser sa publicité, c'est organiser sa vente.

| | |
|---|---|
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

**AGENCES**
**LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,**
**Montréal.**

**Légumes.**

| | |
|---|---|
| **Petits Pois Importés "Soleil"** | |
| Extra fins, 50 boites | 14.50 |
| Extra fins, 100½ boites | 15.00 |
| Très fin, 100½ boites | 13.50 |
| Fins, 100½ boites | 11.50 |
| Mi-fins, 100½ boites | 11.00 |
| Moyens, No 2, 100½ boites | 9.50 |
| Moyens, No 3, 100½ boites | 9.00 |
| **Petits Pois "Frs. Petit & Cie."** | |
| Fins, 100½ boites | 10.00 |
| Moyens, 100½ boites | 7.50 |
| **Légumes "Soleil".** | |
| Haricots:— | |
| Verts, extra fins, 100½ boites | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boites | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boites | 8.00 |
| Côtes de Céleri, 50 boites | 7.50 |
| **Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)** | |
| Oseilles, 100½ boites | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b. | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boites | 9.00 |
| Julienne, 100½ boites | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boites | 9.50 |
| **Asperges.** | **C/S** |
| Pointes tetes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boites | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boites | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boites | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boites | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boites | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boites | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boites | 22.50 |
| **Flageolets.** | |
| Moyens, 100½ boites | 11.00 |
| **Sardines.** | **C/S** |
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |
| **Savons de Castille.** | **Lb.** |
| **Le Soleil 72% d'huile d'Olive.** | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.00 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s | 4.50 |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.10½ |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08½ |
| **La Lune 65% d'huile d'Olive.** | **Lb.** |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |
| c/s 12 barres, 3 lbs. | 0.08½ |
| **Huile d'Olive "Minerva"** | **C/S** |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | **Gall.** |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ¼ gall. | 2.60 |

**LAIT CONDENSE ET EVAPORE.**
**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |


# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

## Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO.,**
**Limited.**

**Montréal, Can. Dorchester, Mass**
**ETABLIE EN 1780.**



## LACAILLE, CENDREAU & CIE

Successeurs de CHS LACAILLE & CIE.

**EPICIERS EN GROS**

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi
MONTREAL



## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES
NOUVELLE SAISON
DE UPTON
MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE

**UPTON**

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

# La Qualité d'Abord

a toujours été la devise de l'établissement Clark et la demande énorme et rapidement croissante pour les fèves au Lard de Clark est sans aucun doute due au soin apporté à leur préparation.

## Les Fèves au Lard de Clark

sont vos meilleurs vendeurs. Elles sont connues et appréciées du consommateur.

Elles sont annoncées de manière à maintenir et à élever le chiffre de vos ventes.

Les prix pour le marchand et le consommateur sont équitables.

**Les Fèves de Clark tiennent la tête.**

**W. CLARK, - Montréal**



## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M J.-A -E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O Goyette, ancien maire de Magog ; M. le Dr P -P. Renaud, capitaliste ; M. F -E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Adver ising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir nscrivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on au ait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**


| | |
|---|---|
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré) :— | |
| St. Charles Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Reindeer" café et lait, petit, 4 doz. | 6.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |

### JOHN P. MOTT & CO.

| | |
|---|---|
| Elite, per doz. | 0.00 |
| | La lb. |
| Prepared Cocoa | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | 0.36 |
| No 1 Chocolate | 0.30 |
| Diamond Chocolate | 0.24 |
| Navy Chocolate | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | 0.35 |
| Cocoa Shells | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. 1.00 |

### SALADA TEA CO.

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

### SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.

Prix pour Ontario et Québec:

| | |
|---|---|
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |

### SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleaner

| | |
|---|---|
| Cse de 3 do | 3.60 |
| Cse de 6 doz. | 7.20 |

30 jours.

### SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.

Montréal — Tél. Main 6473.

| | | |
|---|---|---|
| 1 doz., | (en boite de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, | " " | 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies


Tout bon juge des qualités du Thé, admettra que dans les

# THES DU JAPON

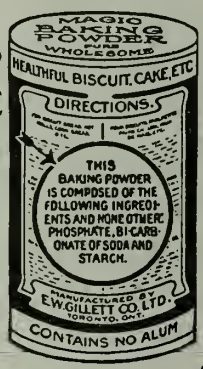
seuls vous obtenez la pureté et la richesse d'arôme.

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

Epiciers : Vous pouvez faire un profit magnifique sur la Poudre à Pâte Magic en l'achetant en quantité suffisante pour vous assurer l'escompte spécial au commerce. C'est la Poudre à Pâte la mieux annoncée au Canada et elle se vend facilement. C'est aussi la seule poudre à pâte fabriquée au Canada, dont tous les ingrédients sont mentionnés sur l'étiquette. Voyez les autres. **Des qualités qui rendent la vente facile** et un **profit durable,** voilà le résultat. Tirez-vous profit de notre gros budget de $150,000. pour la publicité ?

# MAGIC BAKING POWDER

LA SEULE POUDRE À PÂTE EN CANADA DONT TOUS LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE




## E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL WINNIPEG

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haute qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

### AGENTS :

**LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.E.— C. DE CARTERET, Kingston. — BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. - - SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vancouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.**

# LE PRIX COURANT

## REVUE HEBDOMADAIRE

### Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

**EDITEURS**

**La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,**

**Téléphone Bell Est 1185.** **MONTREAL.**

**ABONNEMENT ;** **Montréal et Banlieue, $2.50** / **Canada et Etats-Unis, 2.00** / **Union Postale, - Frs. 20.00** } **PAR AN.**

**Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.**
**Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.**
**Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.**
**Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.**

**Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année**

**A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.**

**Toute année commencée est due en entier.**

**L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.**

**Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."**

**Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".**

**Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :**
**"LE PRIX COURANT", Montréal.**

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 12 Septembre 1913. Vol. XLVI — No 37.

## LES EPICIERS QUI FAILLISSENT

Dans un article précédent, nous avons démontré et mis en lumière l'une des causes de faillite dans l'épicerie : la réduction des prix. Nous désirons aujourd'hui attirer l'attention des intéressés sur une autre cause de l'insuccès en affaires : le crédit.

Nous l'avons dit et répété, d'après les statistiques établies chaque année, un fort pourcentage des épiciers faillissent. Le genre de commerce est difficile à diriger et à conduire au succès, et il arrive souvent que ceux qui s'y engagent n'y connaissent rien.

Il n'y a peut-être pas un autre commerce où la concurrence soit aussi ardente que dans l'épicerie. Le profit est minime, beaucoup plus que dans les autres.

Un homme qui réussirait assez bien dans un autre commerce de détail, faillit dans l'épicerie. Dans le premier cas, le plus grand profit permet de faire des dépenses qui seraient ruineuses dans le second.

L'épicier malheureux l'est généralement sur toute la ligne. Il ne sait pas jusqu'où étendre son crédit, il ignore les principes de l'art d'acheter, de tenir un magasin proprement, de donner un bon service, d'attirer la clientèle ni de lui plaire assez pour la conserver lorsqu'il en a.

L'épicerie est pour ainsi dire un commerce d'amateurs. Tout le monde croit qu'il est facile d'en faire. L'épicerie, disent-ils, c'est une nécessité. Tout le monde doit être le client de quelqu'un. Par conséquent, n'importe qui peut gagner sa vie dans ce commerce qui comporte la vente d'articles de nécessité journalière.

C'est ce qui fait que tant de veuves y fondent le petit capital que la prévoyance de leur compagnon leur avait assuré. Les hommes inexpérimentés s'y jettent à corps perdu. A presque chaque coin de rue il y a une petite épicerie dont le propriétaire peut vivre parce qu'il a tout le loisir de manger son stock et de le manger au prix du gros. D'autres mettent beaucoup d'empressement à embrasser l'état parce qu'il ne nécessite pas un gros capital au début. La concurrence est très vive entre les épiciers en gros, et le nouvel épicier qui a bonne apparence n'a pas de peine à obtenir un stock sur une avance minime, pour peu qu'il consente à ne tenir que des marques spéciales au marchand de gros qui lui fait crédit.

Les mauvais crédits sont l'écueil où vont se briser la plupart des établissements. Le plus petit crédit retranché du non moins petit profit de l'épicier, suffit à causer sa ruine. Le novice dans le commerce n'est jamais assez soigneux dans l'octroi du crédit. Tous ceux qui ont l'habitude de déménager souvent, savent combien il leur a été facile d'obtenir du crédit dans tous les quartiers qu'ils ont habité. Il arrive souvent qu'on ne leur pose même pas une seule question. La concurrence est tellement acharnée dans le voisinage que l'épicier craindrait de perdre la clientèle du nouveau résident s'il lui posait des questions. On l'investit immédiatement de tous les privilèges et, dans la presse de faire de nouvelles affaires, on oublie les vieilles dettes. Comparez ce système à celui d'un épicier important du grand centre commercial. Celui-ci ne perd presque rion quoique la plus grande partie de ses ventes soient faites à crédit. Pourquoi ? Comment ? Parce qu'il ne consent jamais une avance à un client sans avoir pris toutes ses précautions. Il s'enquiert chez deux ou trois autres de ses fournisseurs et fait souvent d'autres investigations. La lenteur du procédé est inévitable et peut faire perdre quelques clients ; mais, en définitive, cela vaut encore mieux que de consentir du crédit à de mauvais payeurs.

La politique mise en pratique dans cette même maison, et telle que décrite dans ses prospectus, pourrait être avantageuse à plus d'un épicier qui éprouve des difficultés à réussir.

La maison à succès dit au public que, si ses prix ne sont pas toujours les plus bas, elle soutient que ses articles sont de la meilleure qualité et que les prix correspondent à la qualité des articles.

L'axiome est vrai qui dit que les bonnes choses coûtent plus cher, durent plus longtemps, paraissent mieux, ont meilleur goût et ont plus de valeur que les articles d'imitation. D'autre part, la bonne maison n'emploie que des personnes intelligentes ayant de l'expérience dans les marchandises qu'elles tiennent ; des personnes qui connaissent l'article et son usage, et auxquelles on peut se fier lorsqu'elles recommandent une marchandise.

Une telle politique, tentée sincèrement et habilement, devrait pouvoir assurer le succès. D'après le témoignage même des gens du commerce, la plupart des épiciers essayent de faire affaires à trop bon marché. Ils se figurent que pour attirer les affaires, il leur faut vendre à des prix ridicules. Il en résulte qu'ils irritent leurs clients en leur

fournissant des articles de qualité inférieure. Ils s'attirent de la clientèle par leurs réductions de prix et la perdent aussi rapidement du fait que leurs marchandises ne donnent pas de satisfaction. S'ils ne faillissent pas immédiatement, c'est que leurs concurrents pratiquent peut-être la même méthode. Leurs clients acceptent leurs articles défectueux parce qu'ils se sont lassés à en chercher inutilement de meilleurs.

Le grand problème qui se pose à l'épicier, c'est celui des articles rassis. Et la solution se trouve dans la science des achats. Un homme qui connait réellement son affaire, du tout au tout, doit savoir acheter assez, mais jamais trop. Les autres, moins bien fixés, sont enclins à se faire prendre à l'une ou l'autre pointe du dilemme.

Sous ce rapport, l'épicier en gros est dans la même position que le détaillant ; et il lui arrive souvent de se trouver avec un stock désavantageux sur les bras.

Quant au détaillant, il a toujours à choisir entre l'obligation de jeter des articles endommagés et celle de les glisser à ses clients, au risque d'encourir leur disgrâce. Les fruits et les légumes verts sont les articles les plus difficiles à tenir en bon état. Et c'est là que presque tous y perdent, à part peut-être les plus habiles commerçants. On remplit le magasin de produits qui perdent constamment de leur valeur en vieillissant. Il est donc inévitable qu'un client de la maison reçoive de ces produits plus ou moins décatis.

Qui n'a pas éprouvé la surprise, le désappointement d'une commande donnée par téléphone et, par conséquent, sans avoir vu la marchandise ? Trop souvent, hélas, on constate des choses qui ne devraient pas exister. Le client bon enfant, celui qui ne peut pas payer, ou l'autre qui a fini par se décourager, s'acclimateront des articles inférieurs, mais les autres ne le feront pas, pour peu qu'ils puissent trouver un bon épicier dans le voisinage.

Il y a un moyen de ne pas accumuler de stock mort ; c'est de s'en tenir à une ou deux marques reconnues supérieures. C'est d'ailleurs ce que désirent les marchands de gros et c'est rationnel.

Une autorité compétente a dit récemment que la méthode moderne pour conduire un bon commerce d'épicerie, c'est la concentration. L'expert conseille d'abandonner, de perdre l'habitude de se fournir à plusieurs sources à la fois, car on a tout à gagner en se bornant à une seule marque. Cette pratique n'entraîne pas comme les autres un gros débours de capital, et ne paralyse pas un stock comme dans le cas des épiciers qui se fournissent en petites quantités peut-être, mais de toutes provenances. Elle permet au marchand de tenir un bon stock, propre et uniforme. Aujourd'hui, le consommateur demande constamment du meilleur, et il sait reconnaître les mérites d'une marque et les publier chez ses voisins. Que cette marque soit complète et digne de confiance. Il est pratiquement impossible à un marchand, quels que soient son capital et l'étendue de ses affaires, de tenir toutes les marques du marché. C'est pourquoi nous préconisons la tenue de quelques-unes seulement, c'est-à-dire une de chaque espèce de marchandise.

## LA PREMIERE IMPRESSION EST DURABLE.

Chacun de nous a pu se convaincre, peut-être pas toujours à son avantage, que la première impression créée est toujours durable. C'est pourquoi les marchands modernes, quel que soit leur commerce, visent à produire chez le nouveau client une première impression favorable. Le magasin propre, de belle et bonne apparence, attire. Au contraire, le magasin sombre, triste, repousse. C'est pourquoi, depuis dix ans à peu près, des millions de dollars ont été dépensés en améliorations sur les devantures de magasins seulement; à ces millions, il faut en ajouter d'autres dépensés aux finis coûteux des intérieurs, et à de nombreux item qui contribuent à rendre les magasins modernes attrayants comme des palais dans le but de séduire la clientèle.

Un fort argument de vente consiste à vanter l'effet que produira l'article convoité par le client. La chose prendra d'autant plus auprès de lui que le cri du jour est celui-ci: "Rendre la maison attrayante."

Ce précepte-là s'applique à tous les genres de commerce: à la peinture, aux garnitures de maisons, aux articles de ferronnerie, voire même à l'épicerie. Or, si la mission de ces articles a pour but d'égayer le monde, il est évident que c'est dans le magasin qu'ils doivent commencer leur tâche.

Prenons au hasard la peinture. Il y a d'abord la devanture du magasin. Vous parlez éloquemment de la peinture comme préservatif et comme embellisseur. Avez-vous d'abord commencé par préserver et embellir la boiserie de votre devanture de magasin au début de cette saison? Si oui, vous êtes conséquent. Sinon, neuf fois sur dix votre négligence s'élèvera entre vous et le client pour contredire votre précepte. Le magasin gai attire tout autant que celui qui est sale repousse. Et pourtant, votre devoir est d'attirer.

La disposition systématique des marchandises à l'intérieur du magasin est une autre question importante. Il est impossible de dresser un plan quelconque qui convienne à tous les genres de magasins, à cause des dispositions des immeubles et de la diversité des stocks. L'étude des installations systématiques permettra au marchand avisé, non pas de copier, mais d'adapter les meilleures dispositions selon les circonstances qui lui sont particulières.

Deux choses devraient servir à le guider dans la disposition des marchandises: la facilité d'accès dans toutes les parties du magasin, et l'éloquence des étalages.

Un bon éclairage compte pour beaucoup, et, de fait, les magasins à moitié éclairés se font de plus en plus rares. Le magasin obscure n'attire pas la clientèle, car il ne se prête pas aux étalages attrayants. Pour réussir dans la vente, l'abondance de lumière est absolument nécessaire. Là encore, il convient d'étudier les systèmes des autres magasins dans votre ville, dans votre localité, de consulter des experts.

Et puis, enfin, vient le sujet, vieux comme le monde, de la propreté. Il n'y a jamais eu d'excuse à la malpropreté; mais de nos jours, avec tout ce que nous offrent les découvertes modernes, c'est un crime que de tenir un magasin sale. Si, au cours d'une visite dans votre magasin, une cliente a gâché un vêtement blanc en s'appuyant sur le comptoir ou en frolant l'étalage, soyez convaincu qu'elle ne fera pas de réclame pour votre commerce. De toute façon, éliminez la malpropreté. Pour cela il ne faut épargner ni son temps ni ses efforts; mais on peut être sûr d'en tirer avantage. Il est agréable de constater une propreté constante partout, dans tous les coins. Cela crée une bonne impression sur les nouveaux clients, et cette impression première dure toujours.

## LE SERVICE D'EXPEDITION.

Les commandes de marchandises à expédier à des localités situées à une distance plus ou moins grande de la ville devraient être remises promptement au commis chargé des expéditions, qui est tenu responsable de l'expédition des marchandises en bonnes conditions et du retour de la commande au bureau central. Quand les commandes parviennent à la salle d'expédition, on devrait les classer le plus tôt possible. Celles qui ont trait à des marchandises en magasin devraient être remises aux expéditeurs pour qu'ils en fassent rapidement la

livraison; celles qui se rapportent à des articles spéciaux ou à la fois à des articles de vente courante et spéciaux devraient être enregistrées dans des livres convenablement préparés pour qu'on puisse tout de suite les retrouver.

Les marchandises à expédier devraient être marquées par les expéditeurs, qui devraient contrôler et enregistrer chaque commande à mesure qu'on rassemble les marchandises. Quand toutes les marchandises sont disponibles, la commande accompagne les marchandises sur le tableau d'emballage et d'expédition. On devrait préparer des boîtes de dimensions convenables et quand les marchandises sont emballées dans la boîte, chacune d'elles devrait être marquée sur la feuille de commande avec un crayon rouge.

On inscrit sur le paquet le nom, ainsi que les instructions pour l'expédition et on marque aussi le poids et le numéro d'ordre. On devrait ensuite libeller des billets de voiture pour le fret et les placer dans les boîtes. On devrait enregistrer promptement les paquets pour la messagerie sur les livres de messagerie et quand il est nécessaire on devrait préparer des fiches, les attacher à chaque paquet ou les placer dans chaque paquet. On devrait noter soigneusement l'expédition et les instructions relatives à l'emballage sur chaque feuille de commande. Des blancs de commande remplis devraient être placés sur la planchette des commandes destinée à cet usage et envoyés au bureau central de temps à autre à mesure qu'ils s'accumulent.

Les expéditeurs devraient envoyer autant de commandes que possible, et marquer avec un crayon les marchandises qu'on ne peut livrer, puis placer ces marchandises dans une huche qui porte un numéro d'ordre. De petits billets, en duplicata, devraient être rédigés promptement pour toutes les marchandises demandées dans chaque commande, y compris les spéciaux, de façon à ce que le surintendant puisse être informé des marchandises qu'il a à se procurer. On devrait envoyer les petits billets originaux au bureau du surintendant; le duplicata serait gardé et placé dans la huche avec les marchandises qu'on s'est procurées déjà pour exécuter chaque commande. On devrait envoyer au bureau du surintendant une liste de ces petits billets, portant la date et le nombre des commandes en retard de plus de dix jours. Ceci permet d'éviter les oublis. Quand les marchandises sont reçues, accompagnées des billets du magasin, on devrait les comparer avec les commandes du magasin, les inspecter, les examiner et c'est le commis chargé de l'expédition qui devrait en faire la réception et l'inscription. Puis on devrait contrôler les articles spéciaux sur l'ordre d'expédition et la commande du magasin devrait être envoyée promptement au bureau central.

Tous les soirs le commis chargé de l'expédition devrait voir si tous les outils sont bien à leurs places et si la salle est dans un état convenable. Tous les paquets ouverts devraient être mis à l'écart sur les planchettes destinées au stock et aussitôt que possible on devrait les remplacer ou compléter leur contenu. On ne devrait pas livrer un seul paquet sans qu'il soit accompagné de la commande qui s'y rapporte ni sans obtenir un bon reçu.

Chaque matin, le commis chargé de l'expédition devrait, avant tout, examiner toutes les commandes et faire remettre à ses divers assistants les commandes qui sont urgentes ou qu'il faut compléter, d'après lui, ce jour-là.

On devrait ouvrir les paquets renvoyés, les examiner promptement et en faire rapport immédiatement au bureau. Les marchandises renvoyées devraient être gardées à l'écart du stock.

Toute infraction aux règlements devrait être rapportée au secrétaire.

## LA SAISON D'AUTOMNE.

L'automne est arrivé. Et pour l'étalagiste qui aime sa besogne, c'est la saison par excellence, celle qui offre le plus de ressources et de moyens de mettre en valeur les idées qui depuis longtemps hantent les esprits. C'est le moment de démontrer son ingéniosité, d'afficher aux regards de la gent sociale et du grand public admirateur, tous les nouveaux genres de costumes, les étoffes, les chapeaux de dernières créations. Ceci, pour les nouveautés. Dans la ferronnerie, on pourra dresser des étalages superbes au moyen d'articles de chasse, tels que fusils, revolvers, cartouches, pièges, etc., agrémentés d'une mise en scène de chasse. Les articles de sports d'hiver: patins, bâtons pour hockey, raquettes, skis, traîneaux, etc. Dans les nouveautés, à mesure que les saisons passent, la tendance s'accentue davantage vers le mélange d'harmonieuses couleurs.

En effet, on a remarqué que dans les robes de soirée, rien de voyant et d'offençant pour les personnes de goût raffiné n'a obtenu la moindre popularité.

Dans les costumes pour dames, les styles sont remarquablement sévères. Il est évident que la jupe et le veston anglais ont de plus en plus la faveur du public. La coupe et le fini sont d'une grande simplicité. Le veston ou petit manteau est généralement demi-ajusté et fini par une double couture.

La garniture, s'il y en a, se borne au velours, au satin, braid militaire. La jupe se porte droite et très peu resserrée du bas.

Ces costumes sont pour la plupart faits d'étoffe grossières brunes ou grises aux nuances variées.

L'étalagiste est heureux de ce que la saison des ventes d'occasion soit finie, car il aura tous les avantages de démontrer son talent et son habileté à faire des étalages de haut ton; d'étudier la meilleure manière de placer ses accessoires; de créer des dessins pour l'effet au lieu de réunir en masses des marchandises disparates.

Il est des marchandises qui ne souffrent pas d'accessoires, mais il serait presque impossible de produire un étalage convenable de chemises, par exemple, sans l'aide de quelques articles de cou, de bijouterie, ou de quelques cannes. D'un autre côté, il est diverses marchandises qui n'imposent pas nécessairement l'addition d'accessoires pour compléter un étalage.

Quant aux fonds de vitrines, il n'y a pas de saison comme l'automne pour leur permettre de jouer un rôle effectif. Toutefois, qu'il nous soit permis de dire que, si les fonds de vitrines sont faits de chêne, de noyer ou d'acajou, il serait de mauvais goût de les masquer de blocs, de colonnades ou autres décorations.

Rappelez-vous que la simplicité est essentielle dans l'exécution de travaux modernes. Dans la plupart des magasins de dimensions moyennes, il est bon de se servir de colonnes et autres pour faire des fonds et leur donner l'effet de burlap, en les recouvrant d'une couche de colle ou autre matière adhérente pour ensuite y saupoudrer de la sciure de bois de couleur foncée.

Pour faire un bon fond d'étalage d'automne, les spécialistes suggèrent des portants unis d'environ 12 pouces de largeur par 10 ou 12 pieds de hauteur, placés à environ 3 pieds de distance et réunis par des traverses à deux pieds du haut à peu près. Sur ces traverses on peut pendre des feuillages d'automne, et le reste du décor peut être saupoudré, ainsi que nous l'indiquons plus haut. Cela produira un effet très agréable et très peu dispendieux.

Pour les fonds ordinaires ornés de glaces, il est assez difficile de suggérer quoi que ce soit d'effectif. Néanmoins, on peut en draper les câdres avec du chiffon ou autre maté-

riel convenable, en y ajoutant des gerbes de feuillages d'automne.

Même de nos jours, il est des marchands qui ne se sont pas encore rendu compte de la valeur d'une vitrine bien faite.

Mais le temps n'est pas éloigné où le petit marchand de la campagne ou des petites villes reconnaîtra que les annonces dans les journaux quotidiens ne sont pas le dernier mot en fait de publicité. Alors qu'il tirait grand orgueil d'une annonce d'une demi-page qui lui avait coûté un effort et le prix de son travail de vingt-quatre heures, le marchand moderne dépensera maintenant la double ou la triple somme sur sa devanture de magasin et, en cela, il aura fait pour son magasin une publicité beaucoup plus durable.

Dans l'étalage des étoffes à robes et autres tissus, le drapage sur formes et par plis a éliminé quelques uns des anciens accessoires favoris. La demi-forme même est moins en évidence, du fait que les drapages par plis sont la simplicité même. On les fait de toutes largeurs et de toutes hauteurs ; quelques-uns hauts et étroits, les autres plus bas mais aussi plus larges. Règle générale, il ne faut pas se servir de plus d'une forme dans une vitrine de grandeur moyenne.

Pour produire le meilleur effet ,la forme devrait être placée un peu sur le côté plutôt qu'au centre de la vitrine, en arrière du grand drapage qui paraîtra beaucoup mieux s'il est plus en avant. Les complets et les robes paraissent avec beaucoup plus d'avantage si on les drape sur des formes de pleine taille, car il n'y a rien comme la forme pour faire ressortir et accentuer les effets de revers, de col, de poches spéciales, etc.

Pour terminer, un mot à l'étalagiste. N'attendez pas que votre concurrent ait exhibé son stock. Soyez le premier à le faire.

Supposons que vous commenciez au mois d'août à exhiber de la fourrure et que les confrères se moquent de vous, qu'est-ce que cela peut bien vous faire? Les passants ne s'arrêteront pas moins devant vos vitrines et en viendront naturellement à la conclusion que les fourrures ainsi exhibées sont le résultat d'achats hâtifs, et, par conséquent, judicieux. Ils seront naturellement portés à croire que les prix en sont moins élevés chez vous qu'ailleurs. En tout cas, vous aurez réussi à faire parler de votre magasin et ce sera une excellente réclame.

## LA LUTTE CONTRE L'ALTERATION ET LA FALSIFICATION DES DENREES ALIMENTAIRES

Le dernier courrier d'Europe nous apporte le texte des voeux ou résolutions adoptés à l'unanimité du congrès international de Gand, Belgique. La question est d'actualité chez nous comme en Europe et nous croyons intéresser nos lecteurs en leur soumettant les voeux du congrès de Gand, lesquels pourraient servir de base à une entente entre les commerçants du pays, entente dont le besoin se fait de plus en plus sentir.

Ainsi que nous l'avions prévu, ce congrès a remporté un franc succès. Quantité de voeux ont été émis, et il est à souhaiter que les pouvoirs publics donneront dans la mesure du possible satisfaction aux très justes revendications que les éminents congressistes ont votées.

Nous reviendrons plus tard sur les travaux de ce congrès. Bornons-nous pour l'instant à donner le sens des voeux émis:

1° Que tous ceux qui désirent se livrer au commerce et à la fabrication des denrées alimentaires soient tenus de faire une déclaration préalable à l'autorité compétente et qu'une inspection spéciale soit étendue aux industries de l'alimentation englobant l'hygiène des personnes, ainsi que la salubrité des locaux et des matériaux;

2° Cette inspection veillera avec un soin tout particulier à ce que les objets d'ornementation soient mis à l'abri de toute souillure et que le rinçage des verres se fasse dans tous les débits de boissons au moyen d'une eau pure et constamment renouvelée;

3° Que la fabrication et le commerce des eaux de table des eaux gazeuses, des eaux minérales artificielles et de la glace alimentaire soient réglementés et soumis à la déclaration préalable, que l'emploi exclusif de l'eau reconnue potable soit exigé, de façon que les boissons ainsi obtenues offrent le maximum de garanties au consommateur;

4° Il est désirable que les pouvoirs publics fassent donner aux élèves des écoles primaires des notions d'hygiène;

5° Que les municipalités assument le contrôle de la vente du lait.

Que pour faciliter ce contrôle, toute personne désirant débiter du lait dans le ressort de la municipalité soit astreinte à une déclaration.

Que ledit contrôle soit exercé par un corps d'inspecteurs compétents.

Que ces inspecteurs aient le droit:

1° de visiter les étables avec le concours des vétérinaires choisis par eux et ce en vue de s'assurer que toutes les précautions hygiéniques y soient prises, tant en ce qui concerne le matériel que le bétail;

2° d'effectuer en tous instants et en tous lieux des prélèvements, en vue de faire procéder à des analyses par des laboratoires désignés ou agréés par la municipalité.

Qu'enfin les personnes qui voudront débiter à la fois du lait non écrémé soient tenues de se servir pour le lait écrémé de récipients spéciaux étiquetés et plombés;

6° Qu'une législation internationale vise l'emploi des antiseptiques dans les boissons et les denrées alimentaires;

7° Que le travail à domicile soit interdit dans les industries de l'alimentation, ainsi que dans les industries d'objets destinés à l'ornementation et à l'emballage immédiat des denrées alimentaires.

## LE BOIS ARTIFICIEL

Plusieurs lecteurs nous ayant demandé des renseignements sur le bois artificiel, nous nous empressons de reproduire l'entrefilet suivant, que publie notre confrère le "Moniteur des Scieries":

"L'invention est due à un Français, M. Charré. Elle est appelée à rendre de grands services à la charpente en remplaçant avantageusement le bois naturel.

"La solution du problème n'a été obtenue qu'après six ans d'études et d'expériences dont les plus récentes ont donné des résultats complètement satisfaisants. Le procédé consiste à transformer la paille en une matière solide, aussi résistante que le sapin ou le chêne. Les tiges sont coupées à la machine et réduites en pâte par la cuisson en y ajoutant certains produits chimiques. La pâte ramenée à une substance homogène est ensuite comprimée sous une très forte pression. On obtient ainsi une matière première à laquelle on peut donner toutes les formes, planches, poutres, chevrons, lattes, baguettes, moulures de toutes dimensions.

"Ce bois artificiel peut, comme le bois ordinaire, être scié. La paille étant partout relativement bon marché, les frais sont peu élevés. Le même bois de paille sert aussi au chauffage, il donne une grande flamme et peu de fumée. On l'emploie également pour la fabrication des allumettes, il vaut mieux que le peuplier et coûte beaucoup moins. On en fait même un papier d'emballage pour les bouteilles, cruchons, et autres objets similaires. Il se prête à d'autres applications et son usage ne tardera pas à entrer dans la pratique courante."

## LE SEUL ENNEMI DU CONSOMMATEUR

Des capitalistes qui parviennent à tirer du public, par l'exploitation intensive du commerce de détail, des bénéfices colossaux et désirent voir cette ère de prospérité pour eux se continuer et s'accroître, tentent, depuis quelque temps, de tromper le consommateur sur ses véritables intérêts, en lui rendant suspects les services du petit commerce qu'ils lui présentent, bien à l'encontre de la vérité, comme le plus "redoutable ennemi du consommateur"!

Le consommateur a donc, d'après eux, de redoutables ennemis, puisque, prétendent-ils, il en est un plus redoutable que les autres?

C'est là une affimation mensongère, aussi inexacte que celles que n'hésitent pas à lancer les Rochettes et autres entrepreneurs d'émissions frauduleuses, quand ils veulent capter la confiance des braves gens, naïfs et ignorants, qu'ils qualifient, entre eux, de "poires".

Consommateurs, — nous le sommes tous — ne soyons pas des "poires". Ne nous laissons rien conter sans le passer au crible de notre jugement et ne croyons rien sans preuve.

Avons-nous de redoutables ennemis?

Oui, certainement; ces ennemis ce sont les "accapareurs". Ou plutôt, nous n'avons qu'un "seul ennemi, c'est l'accaparement"!

Pour peu que nous connaissions l'histoire, pour peu que nous soyons au courant des questions économiques actuelles, nous devons savoir, nous savons, qu'en dehors d'une disette mondiale, qui n'est plus à redouater à notre époque, "seul, l'accaparement" peut occasionner le renchérissement excessif des choses et, particulièrement, des denrées alimentaires.

Déjà au siècle dernier, la "famine", qui pourtant sévit plusieurs fois en France, n'eut pas d'autre cause que l' "accaparement des denrées" par de malhonnêtes spéculateurs.

Actuellement, les seules marchandises d'un prix excessif sont celles qui sont l'objet d'un accaparement effectif, ou de lois de privilèges, ce qui constitue aussi l'accaparement national.

Le "café" est l'objet d'un accaparement, et son renchérissement est mondial.

Pour être bref, nous nous bornons à ces exemples assez probants.

Mais qui est responsable de ces accaparements? Est-ce donc le petit commerce? Il serait puéril de le prétendre, et ce ne sont pas davantage les maisons à succursales.

Mais, tandis que les petits commerçants, très divisés et même très opposés d'intérêts les uns aux autres, ne peuvent même pas songer à pratiquer l'accaparement (car n'ayant même pas les capitaux nécessaires pour payer d'avance les denrées qu'ils fournissent aux consommateurs, ils peuvent encore moins songer à accaparer celles dont ils n'auraient pas l'écoulement assuré), il n'en est pas de même des sociétés à succursales multiples.

Celles-ci possèdent non seulement les propres capitaux de leurs fondateurs, considérablement grossis des fructueux bénéfices déjà réalisés, mais encore l'énorme appoint des cautionnements fournis par leurs succursalistes, et que quelques-unes mêmes savent se faire déposer par tous leurs employés!

De plus, elles ont déjà réalisé la coalition de leurs intérêts par une Ligue de défense, qui peut aisément se muer en association d'achats, voire de production.

Donc, elles sont déjà maîtresses du marché sur une foule de points. Qu'elles parviennent à faire disparaître les petits commerçants, contre lesquels elles cherchent à indisposer le consommateur, et celui-ci, "le consommateur, se trouvera absolument à leur merci", puisque, quelque prix qu'elles exigent alors de leurs denrées, il n'aura plus le moyen de s'aller fournir ailleurs!

Ce danger n'est pas imaginaire, car que ces sociétés aient ou non, dès à présent, l'intention d'abuser de l'accaparement de fait auquel elles seront parvenues, elles y seront poussées fatalement.

Il appartient donc au consommateur de se mettre à l'abri de cette redoutable éventualité et cela lui est extrêmement facile.

Alors que, je le répète, il n'a à redouter qu' "un seul ennemi: l'accaparement", il ne peut compter, il est vrai, que sur "un seul défenseur: la libre concurrence"; mais ce défenseur est de taille à le protéger.

Qu'il ne fasse donc pas le jeu de ceux qui voudraient être seuls à le fournir afin de le dépouiller plus aisément et complètement et qu'il ait grand soin de maintenir la possibilité de la concurrence à son profit, en ne permettant pas la disparition du petit commerce, sa "seule sauvegarde".

Conseiller au consommateur d'abandonner les magasins à succursales pour se servir exclusivement chez le petit commerçant ne serait pas plus raisonnable que le conseil contraire contre lequel nous protestons.

Quant à moi, consommateur soucieux de mon intérêt immédiat, mais désireux de ne pas tomber en esclavage économique dans l'avenir, je ne me servirai aux sociétés à succursales que lorsque je serai certain d'y trouver un profit réel et sensible.

Au contraire, à prix et qualité identiques, je me servirai "toujours chez le petit commerçant individualiste", et, par cette préférence, lui permettrai de soutenir la lutte, ce qui peut seul me mettre à l'abri des méfaits du redoutable accaparement.

(L'Epicerie Française.)

## L'EFFICACITE INDIVIDUELLE

Dans l'idividu, l'efficacité est le rapport des résultats à l'occasion. Chaque individu est théoriquement capable d'accomplir un certain nombre de choses en quantité de différentes directions. Un homme efficace, c'est celui qui arrive à faire presque tout ce qu'il est capable de faire, et tout homme qui ne réalise qu'une très petite partie de ce qu'il pourrait accomplir est inefficace, quelle que soit l'opinion qu'il puisse avoir de lui-même.

A en juger d'après cette définition, la plupart des gens sont inefficaces.

Nous sommes capables de faire bien plus que nous ne faisons réellement.

Les facteurs d'opportunité dans la vie individuelle sont le moment, le cerveau et l'énergie. Un homme efficace est par suite celui qui accomplit le plus possible pendant le temps qu'il a à vivre, qui emploie avec le plus d'intelligence son énergie pendant ce temps et qui ne dépense pas plus de sa réserve d'énergie qu'il n'est nécessaire pour obtenir les résultats qu'il désire.

L'homme efficace accomplit plus dans un laps de temps donné en faisant ce qu'il a à faire suivant l'ordre régulier, en faisant la chose la plus importante d'abord, la moins importante ensuite, et en accomplissant chacune de ses tâches jusqu'au bout avant d'en entreprendre une autre.

L'homme d'une mentalité efficace, c'est celui qui connaît le plus de faits se rattachant aux problèmes qu'il a à résoudre et qui peut se servir de ces faits pour surmonter plus facilement les difficultés qui se dressent devant lui.

L'homme de mentalité efficace peut concentrer tous les

efforts de son esprit sur le problème qu'il a à résoudre, de manière à faire servir toutes les bribes de connaissances qu'il possède pour resoudre la question en jeu.

Nous sommes, pour la plupart, loin d'être de mentalité efficace. Nous ne savons ni ce dont nous sommes capables, ni comment nous y prendre pour tirer bon parti des connaissances que nous avons. Nous n'avons pas acquis l'habitude de concentration.

La plupart d'entre nous sont d'une mentalité inefficace parce que, quoique nous ayons un cerveau qu'on peut cultiver d'une manière remarquable, nous n'avons jamais contracté l'habitude de nous en servir. Nous n'avons pas appris à penser.

De plus, la plupart d'entre nous n'emploient pas d'une manière efficace leur réserve d'énergie, leur force nerveuse. A chaque fois que je touche un levier du clavigraphe en écrivant ceci, je dépense une certaine énergie nerveuse ainsi que de la force musculaire. Je ne puis vous dire ce que c'est que l'énergie nerveuse — et je ne crois pas que quiconque le sache. Mais si vous y voulez penser un instant, vous reconnaîtrez avec moi que ce n'est pas là une chose inépuisable. S'il en était ainsi, il n'y aurait pas parmi nous des maladies telles que la prostration nerveuse et la neurasthénie. Tout acte, musculaire ou mental, met à contribution le réservoir d'énergie nerveuse et nous laisse avec un peu moins d'énergie que nous n'en avions. Il y a des gens qui peuvent épuiser toute l'énergie dont ils disposent pour une journée sans accomplir une seule chose d'importance ou d'utilité quelconque. Il y en a d'autres qui peuvent travailler douze, seize, dix-huit heures par jour et être frais comme une rose, une fois leur travail achevé. Il est hors de doute que ceux-là ont une réserve d'énergie nerveuse plus grande que la plupart d'entre nous, mais la véritable explication, c'est que ces gens-là travaillent et pensent d'une manière efficace.

Des gens de cette sorte s'occupent d'accomplir leur tâche avec calme, intelligence et dans un but bien défini. Ils savent ce qu'ils veulent faire et ils l'accomplissent dans le moins de temps possible et en produisant le moindre effort. Et quand ils ont terminé quelque chose, ils s'occupent immédiatement de la suivante et la font complètement. Ils ne font pas de faux départs. Ils ne se hâtent ou ne se soucient pas du fait qu'il leur reste beaucoup à faire. Vous ne les entendez jamais dire: "J'ai encore tant à faire, je ne sais pas par où commencer, j'ignore quand j'aurai fini."

Je sais que la plupart d'entre nous perdent plus de temps et d'énergie à se préparer à exécuter ce qu'ils ont à faire qu'à le faire.

De plus, un homme efficace au point de vue de la mentalité et de l'énergie doit être un homme efficace physiquement. Pour être un homme capable, il vous faut être de bonne constitution physique. Quiconque a le foie paresseux, est dyspeptique, constipé, etc., ne peut posséder l'énergie nerveuse nécessaire pour être un homme efficace. Et pourtant il y a des milliers de gens parmi nous qui s'étonnent d'être si fatigués, le soir, après avoir aussi peu accompli, et tout cela parce qu'ils ont négligé de se maintenir en bonne santé, de surveiller la machine motrice. C'est là par où on devrait commencer.

## LES LOIS DU SUCCES.

Quel est l'homme d'affaires qui ne soupire pas après le succès? Et il n'y a rien de plus triste à voir, qu'un homme combattant, luttant contre tous les désavantages du vieil âge pour n'arriver qu'à enregistrer faillite sur faillite après chaque tentative nouvelle. En présence de ces trop nombreux exemples, tous les jeunes gens devraient se poser cette question: "Pourquoi y en a-t-il qui réussissent quand tant d'autres échouent?" Il y a des raisons bien fondées pour lesquelles certains hommes ont accompli de grandes choses.

Le succès, dans toute entreprise, est l'oeuvre de certaines lois. Il ne vient jamais par hasard. Dans l'opération des lois de la nature, il n'y a rien de tel que le hasard.

Votre sort non plus ne dépend pas du hasard, de la chance.

C'est l'esprit et non le corps qui constitue votre "vous".

Si donc vous pensez et gardez en esprit les vertus de détermination, d'espérance, de gaîté, de force, de puissance, de justice, de gentillesse, d'ordre, de précision, vous vous assurerez d'autant plus d'éléments qui nourrissent la pensée et qui sont aussi des éléments de succès. Ils existent tout comme les autres choses visibles et parpables.

Tout le monde connaît la réponse de Newton à une dame qui lui demandait comment il était arrivé à découvrir les fameuses lois de gravitation. "C'est en y pensant constamment," répondit-il.

La complète concentration seule peut rendre le succès possible. Et le germe de ce succès réside dans l'homme et non dans les circonstances. On ne l'obtient pas à simplement le chercher, mais il est le fruit de la libre association des idées, des pensées, des actions. C'est le résultat du développement libre de l'esprit, du caractère humain, et il se révèle souvent après l'insuccès d'une importante affaire.

Les hommes qui ont le plus constamment commandé l'admiration universelle ne snot pas ceux qui ont atteint le sommet de la popularité par le succès seulement. On ne se souviendrait de Napoléon que pour sa tyrannie, si ce n'était à cause de Waterloo et de Ste-Hélène.

Celui qui veut compter pour quelque chose dans la vie doit se faire à l'idée non seulement de surmonter mille obstacles, mais aussi de vaincre en dépit de mille défaites. Il peut ne pas réussir par le premier moyen mis en oeuvre, et être obligé d'en essayer plusieurs autres. D'une part, il faut de la résolution, et de l'autre ne pas craindre d'essayer de nouvelles méthodes sous prétexte que les précédentes n'ont pas réussi.

Le côté purement disciplinaire du succès échappe souvent à l'observation. Dans le rayon lumineux qui environne une carrière ostensiblement prospère, les lignes, les traits grossiers sont tellement adoucis qu'ils échappent à la puissance visuelle. Mais l'homme qui réussit, s'il se connaît un peu, sait qu'il est sans cesse exposé aux épreuves et à l'adversité, et que c'est dans ces épreuves que doivent se révéler les qualités de son caractère.

En un mot, le succès repose dans les choses que l'on persiste à faire longtemps après avoir perdu plaisir et satisfaction à les faire. Personne ne peut rester oisif. Du moment où cesse le progrès, commence la rétrogradation.

Zola a dit que le travail est l'unique grande loi du monde qui conduise les organisations lentement, mais sûrement à leur but.

La vie n'a pas d'autre signification.

## OUBLIEZ LES CHOSES DESAGREABLES

Très souvent, les commerçants se plaignent du temps, du mauvais état des affaires, de la saison tardive et travaillent, par suite, dans un état d'esprit désastreux.

Cependant, si ces commerçants prenaient la peine d'examiner leurs livres, ils verraient que les ventes sont à pu près égales à celles de la même période de l'année précédente, quelque fois même supérieures.

Ceux qui se plaignent oublient que les choses désagréables qui se sont produites cette année s'étaient également produites l'année précédente, mais qu'elles sont oubliées.

Oubliez donc les ennuis de l'année actuelle. Ils ne vous gêneront pas dans vos affaires.

## THE SHERWIN WILLIAMS CO. OF CANADA, LTD.

### Les nouveaux entrepôts et bureaux à Halifax.

Les affaires de cette grande fabrique bien connue de peintures et vernis sont devenues si considérables dans les Provinces Maritimes qu'on a reconnu nécessaire d'établir un nouvel entrepôt et d'ouvrir de nouveaux bureaux à Halifax. Les nouveaux locaux qui sont situés au No 133 de la rue Water, seront ouverts, pour le commerce, le 15 septembre et contiendront un stock complet des peintures, vernis, teintures, couleurs, émaux, etc., "S.-W.".

Seize ans à peine se sont écoulés depuis que la Sherwin Williams Co. a fait construire sa première manufacture au Canada, et depuis ce temps ses affaires ont augmenté par sauts et par bonds jusqu'à ce jour. On dit que la Sherwin Williams Co. of Canada est la plus grande compagnie manufacturière de peintures et de vernis de l'Empire Britannique. Cet accroissement étonnant est dû sans doute à la qualité supérieure des marchandises manufacturées et à l'adoption de méthodes agressives pour leur mise sur le marché et la publicité.

En annonçant l'ouverture de leur nouvel entrepôt, la Compagnie désire saisir l'occasion — par l'intermédiaire des colonnes du "Prix Courant" — de remercier ses nombreux et bons clients pour l'obligeance dont ils ont fait preuve à son égard jusqu'à ce jour.

## LES POELES A L'HUILE.

On annonce définitivement que, après avoir visité plusieurs villes de l'Ontario, une grande compagnie manufacturière de poèles à l'huile, chaufferettes, et autres articles du même genre, a décidé de s'établir à Point Edward ou à Sarnia. La compagnie est très puissante au point de vue financier et consacrera $200,000 à l'érection de grandes usines. Elle emploiera environ cent cinquante ouvriers dès le début, et comptera comme la seconde au point de vue de l'importance dans la localité. La compagnie choisira de préférence des ouvriers habilet et expérimentés. Elle s'est assuré des options dans les deux villes qui offrent des avantages presque identiques. Les directeurs ont l'intention de commencer les travaux aussitôt que le site aura été déterminé. M. Ramsay, de la Cleveland Foundry Company, de Cleveland, était à Sarnia ces jours derniers, relativement aux affaires de la nouvelle compagnie.

## PRECEPTES POUR LE COMMERCE DE DETAIL

Ne vendez que du bon, votre réputation sera bonne et vos affaires iront en augmentant.

Lutter contre un concurrent par des moyens déloyaux, est pis que malhonnête, c'est maladroit.

Tromper le client sur la valeur réelle de l'article, c'est voler et c'est travailler contre soi-même.

Trop de "soldes", de "ventes exceptionnelles", de "rabais", finit par ébranler la confiance du public et, dès lors, c'est la débâcle qui s'annonce.

Une chose bien achetée est à moitié vendue. Il reste de savoir la vendre.

Toute affaire propre à vous discréditer vous-même ou votre manière d'agir, laissez-la de côté.

Ne perdez pas de vue que tout flatteur vit aux dépens de celui qui l'écoute.

Bien loin d'encourager les extravagances de vos clients, prenez sincèrement leur intérêt; c'est à vous-même plutôt qu'à eux que vous rendez service.

## NOUVELLES CHARTES

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du Secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec.

"The Alert Clothing Co., Limited," pour faire des affaires comme manufacturiers, trafiquants, etc., sur vêtements d'hommes, jeunes gens, etc. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"Durbin Train Pipe Connector Company, Limited," pour manufacturer, installer, acheter, vendre, louer des machines électriques, etc. Capital-actions, $300,000, à Montréal.

"Parc Alliance, Limitée," pour faire affaires comme courtiers d'immeubles et d'assurance, faire des transactions immobilières en général. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

## POUR LES COMMIS.

**A propos de concurrence.** — Beaucoup de jeunes gens, considérés comme de bons commis, restent bouche béante lorsqu'on leur objecte les prix d'un concurrent. A moins que vous ne sachiez positivement, il vaut mieux ne rien savoir. Si vous ne savez pas discuter les prix, discutez la qualité. Il est cependant une chose que vous ne devez pas faire: c'est de déprécier l'autre marchand, sa marchandise, ses méthodes. Chaque coup que vous tentez de porter à un concurrent lui sert de réclame. Ignorez-le plutôt. S'il vend sa marchandise en-dessous du prix coûtant, restez froid. Vous n'êtes pas responsable de ses folies.

* * *

**La bonne entente.** — Quoi que vous fassiez, ne soyez jamais à couteaux tirés avec vos camarades. Le plus sage est toujours le premier à céder et il vous dira: Nous sommes ici pour le plus grand bien de la maison et il faut pour cela que nous nous entendions bien.

La discorde sied toujours mal et cause toujours du préjudice à quelqu'un. Que l'harmonie règne en maîtresse, c'est le secret du succès des grandes maisons.

Si votre camarade vend plus que vous; s'il fait tout mieux que vous, c'est justement celui auprès de qui vous devriez être le plus souvent et vous devriez aussi être heureux d'avoir un modèle à imiter. Ayez du courage.

* * *

**L'indifférence.** — Si vous êtes indifférent, c'est la cause de votre insuccès. Ne cherchez pas ailleurs. Le commerce comporte de grandes choses; cherchez à les comprendre. Regardez autour de vous et dites-vous: Je puis faire ceci ou cela mieux qu'on ne l'a jamais fait. Tirez satisfaction de votre tâche. Si vous le croyez possible, faites-la mieux que votre prédécesseur.

# Pas de mouches dans mon magasin

## MAINTENANT.

Tous les Epiciers lisent ce certificat.

## Les Attrappe-Mouches de Wilson l'ont fait.

M. Gleeson, Greffier de la Cour Divisionnaire.

Greenwood, Ont., 11 Aout 1913.

Au CANADIAN GROCER, Toronto.

Chers Messieurs,

**RE. MOUCHES.**

Sur la page de revers du "Grocer," j'avais noté avec soin l'annonce de The Wilson Fly Pad Co. Vendant toutes sortes de fruits, de viandes, de sucre, etc., nous avions un magasin plein de mouches —cependant tout était protégé par des grillages, mais les portes étaient ouvertes de minute en minute et nous étions encombrés de mouches.

J'ai lu attentivement l'annonce de la Cie Wilson—et me suis conformé entièrement à ses instructions Résultat: je pense que nous avons balayé un gallon de mouches lundi matin. Et ce qui est étonnant, en ouvrant le magasin lundi matin, nous n'avons pu trouver une seule mouche en vie. J'ai dit à mes clients : fermez complètement votre maison le dimanche—n'y laissez qu'une place éclairée. Prenez 6 assiettes blanches, employez les attrappe-mouches de Wilson—mettez un peu d'eau sucrée sur les attrappe-mouches et en trois heures vous aurez attrappé toutes les mouches. Il n'y a pas à d'exagération. Un paquet d'attrappe-mouches de Wilson détruira plus de mouches en trois heures que ne le fera un dollar de tout autre destructeur.

L'annonce dans le "Grocer" devrait se trouver dans toutes les maisons et des millions de ces mouches, la plus grande peste dans tous les pays, seraient bientôt détruites.

Un vieil ami,

M. GLEENSON.

## THE WILSON FLY PAD COMPANY

**HAMILTON, ONT.**

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Les prix se maintiennent bien dans le commerce de l'épicerie en gros et l'activité est aussi grande que de coutume à cette époque de l'année. On ne prévoit pas, d'ici à quelques semaines, de changements dans les prix. La tension monétaire n'a pas d'influence appréciable sur le mouvement général des affaires.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac, les 100 lbs. | 4.50 |
| Extra granulé, ball, 5 x 20, 100 lbs. | 4.60 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.90 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 5.10 |
| Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs. | 5.30 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 4.15 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 4.10 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.70 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.90 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.55 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.25 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.55 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.00 |
| 2ème qualité, le quart | 27.00 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| 2ème qualité, le quart | 27.00 |
| Saindoux pur, en tinette | 0.15½ |
| Saindoux pur, en seau | 3.20 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.16¼ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.16⅜ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16½ |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boite de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.85 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.35 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.25 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05 | 0.05½ |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.05½ | 0.06 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 13½c et 14c la livre.

### Poisson salé.

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.14½ | 0.15 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

Le mouvement d'affaires va en s'accentuant. La demande est maintenant très bonne, surtout pour les thés du Japon et les thés verts de Chine.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.00 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.09 | 0.10 |
| Cannelle, mouluc | " | 0.00 | 0.25 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.00 | 0.30 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.25 | 0.27 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.00 | 0.30 |
| Gingembre moulu | " | 0.00 | 0.25 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.03½ | 0.04 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.75 |
| Mixed spices moulues | " | 0.00 | 0.25 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.00 | 0.28 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.00 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.00 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel, fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | | 0.00 | 2.90 |
| Orge mondé (pot), baril | | 0.00 | 6.10 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | | 0.07 | 0.07½ |
| Orge mondé (pearl), sac | | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes | minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 | lb. | 0.04⅛ | 0.04½ |
| Pois cassés, le sac | | 0.03¼ | 0.03½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, | le sac | 0.00 | 2.40 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

### Riz importés:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité | lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | | 0.00 | 4.25 |

### Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

### Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boîtes, 3 couronnes | lb. | 0.09½ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12½ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |

### Raisins de Corinthe. Lb.

| | | |
|---|---|---|
| Corinthe Filiatras, en vrac | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | 0.07¼ | 0.08½ |

### Raisins de Malaga. Lb.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |

### Raisins Sultana. Lb.

| | | |
|---|---|---|
| En vrac | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | | manquent |

### Raisins de Valence. Lb.

Valence fine off Stalk, btes

| | | |
|---|---|---|
| de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| **Raisins de Californie.** | | **Lb.** |
| Epépinés, paq. 1 lb., fancy | 0.00 | 0.09½ |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | 0.00 | 0.09 |
| **Noix et Amandes.** | | **Lb.** |
| Amandes Tarragone | 0.15½ | 0.17½ |
| Amandes Valence écalées | 0.38 | 0.40 |
| Avelines | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | 0.15 | 0.16 |
| Noix de Bordeaux écalées | 0.31 | 0.33 |
| Noix du Brésil | 0.20 | 0.21 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | 0.20 | 0.22 |
| Noix Pécan polies | 0.18 | 0.19 |
| Noix Pécan cassées | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | 0.00 | 0.09¼ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | 0.00 | 0.11 |
| Peanuts non rôties, Coon | 0.00 | 0.07½ |
| Peanuts rôties, Coon | 0.09 | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | 0.10¾ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | 0.12½ | 0.13½ |
| Pruneaux 30/40 | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | **Lb.** |
| Abricots, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.09¾ |
| Poires, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | **Lb.** |
| Citron | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes), | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can., | 2 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.00 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, | gal. | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, | boite | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, | btes | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.25 |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Epinards imp. | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.82½ | 0.85 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.82½ | 0.85 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau, | 5 gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.80 | 0.82½ |
| Pois Can. Early June | | 0.82½ | 0.85 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.27½ |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., | 3 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, 3 lbs., | doz. | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, | gall. | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, ½ boite | | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.40 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.90 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.45 |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges sans noyau, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés. | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.45 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.45 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.50 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens. sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., | 1 lb. " | 6.25 | 6.40 |
| Homards, bte plate, | ½ lb. " | 3.50 | 3.60 |
| Homards, bte plate, | 1 lb. " | 6.40 | 6.60 |
| Huitres (solid meat), 5 oz. | doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huitres (solid meat), 10 oz., | doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huitres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huitres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin 1 lb., la doz. | | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb. | (manque) | |
| Royans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. ¼ bte, ese | | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, ¼ btes | | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, ½ btes | | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, ¼ bte | | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, ½ bte | | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, ½ | | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador 100 lbs. | | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb. | | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, ½ lb. | doz. | 1.50 | 1.52½ |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, 1 lb. | doz. | 2.65 | 2.67½ |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. | doz. | (manque) | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. | doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, 1 lb. | doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

### HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 | |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01¾ | |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 | |
| Arcanson, lb. | | 0.03¾ | 0.04½ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 | |
| Bois de campêche, pqt de ½ lb. | | 0.03¾ | |
| 100 lbs. | | 0.65 | |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 | 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 | 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | | |
| boites de 12 lbs. | " | 0.00 | 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 | 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 | 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 | 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 | 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 | 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 | |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 | |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 | |
| Gélatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 | 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 | 0.16 |
| Houblon pressé, | lb. | (manque) | |
| Lessive commune | doz. | 0.35 | |
| Lessive commune | grosse | 3.75 | |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 | 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 | |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 | 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03¼ | 0.05 |
| Résine G., suiv quant. | " | 0.02⅜ | 0.03½ |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 | 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 | 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., | " | 0.01½ | 0.03 |
| Soda à pâte, 112 lbs. | | 0.00 | 2.00 |
| **Soda à laver:** | | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |
| Soude caustique en mor. | lb. | 0.00 | 0.02½ |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01¾ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06½ | 0.07 |

## BOUGIES CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.:

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6 à la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

### PLATS EN BOIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

### CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

### BALAIS

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| A longs manches | 0.00 2.75 |
| Avec manches ordinaires | La doz |
| 2 cordes | 2.25 |
| 3 cordes | 2.50 |
| 4 cordes | 2.75 |
| 5 cordes | 3.50 |

Le papier manille, 13 x 17, est cote 20c.

### EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

| | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |

Epingles à ressort:

| | |
|---|---|
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

### PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

### MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Meches No 2 | " | 0.15 |
| Meches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Bruleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

### SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

### GRAISSE A ROUES

On cote:

| | | |
|---|---|---|
| Graisse Impérial, en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.60 |

Graisse au mica.

| | | |
|---|---|---|
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) | doz. | 2.25 |

### HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:

| | | |
|---|---|---|
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

### HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz. |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 0.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.05 |

### HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 à $2.00.

Bouteilles carrees de 10 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; 2 chopines, $1.75 la douzaine.

### HUILE DE COTON

Nous cotons.

| | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.25 | 1.40 |

### HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 92c. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c a 10c.

### VASELINE

Nous cotons.

"Bleu Seal"

| | | |
|---|---|---|
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

### BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 cor le | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop), doz. | | 1.20 |

### HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

### GRAINS ET FARINES

#### Marché de Chicago

Le prix du maïs s'est bien élevé ces jours derniers; en clôture lundi, la hausse était de ¾c à 1¼c. Le blé gagnait de ⅛c à ⅜c, l'avoine de ¼c à ½c.

#### Marché de Montréal

Grains

Les affaires sur le blé de printemps de la nouvelle récolte du Manitoba ont été beaucoup plus calmes que la semaine dernière, au début de cette semaine, car la demande est bien moins importante. Il y a eu une assez forte demande pour l'avoine et l'orge, mais les prix offerts n'étaient pas considérés comme suffisants et, par suite, les affaires ont été peu actives. On cote l'avoine No 2 de l'Ouest Canadien de 40½c à 41c; l'extra No 1 pour fourrage de 40c à 40½c le boisseau ex-magasin.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Avoine C.W. No 2 | 0.00 | 0.41 |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Fd | 0.00 | 0.40½ |
| Avoine C.W. No 3 | 0.00 | 0.40 |
| Avoine Qué. et Ont. No 2 | 0.37½ | 0.38 |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | 0.36½ | 0.37 |
| Avoine Qué. et Ont. No 4 | | manque |
| Sarrasin (48 lbs.) | | manque |
| Blé-d'Inde séché au four | | manque |
| Blé-d'Inde jaune No 3 (Blé-d'Inde nouveau.) | 0.88 | 0.90 |
| Orge moulée | 0.52 | 0.54 |

#### Marché de Montréal

Farines

Il y a eu une assez bonne demande d'acheteurs étrangers pour la farine de blé de printemps de la nouvelle récolte; le marché local a été soutenu et assez actif, mais la demande portait surtout sur les petits lots pour répondre aux besoins pressants; on a vendu des premières patentes à $5.60, des deuxièmes à $5.10 le baril, en sacs. La condition du marché pour le blé d'hiver de diverses qualités est inchangé, les affaires sont calmes, les prix sont soutenus de $5.25 à $5.50 pour les patentes de choix et de $5.00 à $5.10 pour les straight rollers, par baril, en barils.

Issues de blé et avoine roulée

En raison de la continuation de la bonne demande pour tous les genres d'issues de blé et de la quantité relativement limitée des approvisionnements disponibles, le sentiment est plus fort au marché et les prix se sont élevés de $1 par tonne. Le son se vend à $22, les shorts à $24, les middlings à $27 la tonne, sacs compris. Il continue à y avoir une bonne demande pour les moulûées, et le ton du marché est fort; les qualités pur grain se vendent de $30 à $32, mélange $28 à $29 la tonne. Pas de changement au marché de l'avoine roulée; le sentiment est très ferme et les affaires assez actives; la demande des acheteurs locaux est quelque peu limitee à $4.75 le baril, en barils, et à $2.25 par sac.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Patentes du printemps:** | | | |
| Royal Household | 2 sacs | 5.60 | |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 | |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 | |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 | |
| **Fortes a Boulanger:** | | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 | |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 | |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 | |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 | |
| **Patentes d'Hiver:** | | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 | |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 | |
| A do | 2 sacs | 5.30 | |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | | 4.50 |
| **Farine d'avoine:** | | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | | 2.32 |
| Avoine roulée, baril | | | 4.90 |
| **Issues de blé:** | | | |
| Son Man., au char, tonne | | | 20.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | | 22.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | | 27.00 | 28.00 |
| Moulée pure, au char | | 32.00 | 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | | 30.00 | 31.00 |

### FOIN PRESSE ET FOURRAGE

#### Marché de Montréal

Marché soutenu; les affaires pour le compte local sont assez actives mais la demande pour l'exportation est plutôt limitée. Le foin No 1 pour livraison immédiate se vend de $144 à $14.50, extra-bon No 2 de $13 à $13.50; No 2 de $12 à $12.50 la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Foin No 1, pour livraison immédiate | $13.00 | $13.50 |
| Très bon, No 2 | 12.00 | 12.50 |
| No 2 | 10.00 | 10.50 |

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

#### Marché anglais

### BEURRE

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 29 août:

Il n'y a pas eu de changement important au marché cette semaine, excepté que la quantité des beurres de qualités supérieures diminue régulièrement, et les prix de ces beurres tendent à s'élever. Les beurres de qualité secondaire sont un peu plus recherchés car les approvisionnements sont moindres et comme le temps a été très sec depuis trois ou quatre semaines, les districts ruraux auront à acheter bien plus tôt que d'habitude, et cela pourra aider à liquider les stocks actuels qui restent encore considérables.

**Australien et Néo-Zélandais.** — Il n'y a pas eu pratiquement d'arrivage de beurre de premier choix, par suite les co-

tes sont plutôt nominales et sont relatives surtout aux transactions sur les

Arrivages des colonies cette semaine: Par le vapeur "Sussex", 550 boites d'Australien.

**Danois.** — Le marché est inchangé et la quantité un peu plus forte, car l'Allemagne n'a pas autant acheté cette semaine.

**Français.** — Les beurres de premier choix sont un peu plus chers et on offre moins de beurres de qualité secondaire.

**Irlandais.** — Le marché s'est encore amélioré. La fabrication a beaucoup diminué.

**Sibérien.** — Il y a eu une assez forte réduction dans le total des arrivages cette semaine, la quantité totale à Londres est d'environ 7,000 barriques. La semaine prochaine il y aura une quantité plus forte. Les cotes sont en général les mêmes mais on vend un peu plus de beurre de premier choix.

| | |
|---|---|
| Danois, haut choix | 120/0 à 122/0 |
| Sibérien, haut choix | 98/0 à 100/0 à 102/0 |
| Sibérien, bon au choix | 92/0 à 96/0 |
| Sibérien, confiserie | 86/0 à 90/0 |
| Français, haut choix, | 100/0 à 116/0 |
| Français, bon au choix | 100/0 à 104/0 |
| Français, confiserie | 90/0 à 94/0 |
| Irlandais, salé, crèmerie | 110/0 à 112/0 |
| Irlandais, sans sel, crèmerie | 112/0 à 114/0 |
| Irlandais, manufacture | 90/0 à 100/0 |
| Victorian, haut choix, salé. | Liquidé |
| Victorian, choix, salé | 102/0 à 106/0 |
| Victorian, bon, salé | 96/0 à 98/0 |
| Victorian, haut choix, sans sel. | Liquidé |
| Victorian, bon au choix, sans sel | 102/0 à 106/0 |
| Nouvelles Galles du Sud, haut choix, salé | 108/0 à 110/0 |
| Nouvelles Galles du Sud, choix | 102/0 à 104/0 |
| Nouvelles Galles du Sud, bon | 96/0 à 100/0 |
| Nouvelles Galles du Sud, haut choix, sans sel | 108/0 à 110/0 |
| Nouvelles Galles du Sud, choix, sans sel | 102/0 à 106/0 |
| Queensland, haut choix, salé | 104/0 à 108/0 |
| Queensland, choix, salé | 100/0 à 102/0 |
| Queensland, bon, salé | 96/0 à 98/0 |
| sans sel | 106/0 à 108/0 |
| Queensland, choix, sans sel | 98/0 à 100/0 |
| Nouvelle Zélande | Liquidé |

## HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.

Vente tenue à Trois-Pistoles, le mardi 4 août 1913: — 800 boites de beurre vendues à A. A. Ayer & Co., à raison de 23¼ cents la livre.

## FROMAGE

### Marché anglais

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 29 août 1913:

Le marché est ferme aux derniers prix.

Nous cotons:

Canadian:—

| | |
|---|---|
| 1er Choix, blanc | 64/6 65/6 |
| 1er Choix, coloré | 65/0 66/0 |
| Nouvelle-Zélande — | |
| Blanc | 67/0 68/0 |
| Coloré | 67/0 68/0 |

### Prix vendants aux épiciers

| | |
|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | 17c |
| au morceau | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c à 28c |
| Fromage Oka | 23c |
| Beurre, choix | 27c |
| Beurre, choix, en bloc d'une livre | 27½c |
| Oeufs strictement frais | 34c |
| Oeufs No 1 | 26c |
| Oeufs choisis | 29c |

## FROMAGE

### Marché anglais

Le marché du disponible a été calme, mais les valeurs c.i.f. se sont améliorées pendant les deux derniers jours et on les cote de 1/0 à 2/0 au-dessus pour les expéditions pressées. Les cotes pour le Néo-Zélandais sont nominales, en raison des faibles approvisionnements.

Nous cotons:

Canadien:—

| | |
|---|---|
| 1er Choix, blanc | 65/0 66/0 |
| 1er Choix, coloré | 65/0 66/0 |
| Néo-Zélandais:— | |
| Blanc | 67/0 68/0 |
| Coloré | 67/0 00/0 |

## LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de fromage du 21 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| | | **Blanc.** | |
| 362 Boites | No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12-11/16c |
| 1002 Boites | No 2 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12⅝c |
| 653 Boites | No 3 | Jones, Grant & Lunham, Ltd. | 12½c |
| | | **Coloré.** | |
| 149 Boites | No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12-13/16c |
| 417 Boites | No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 12-13/16c |
| 121 Boites | No 3 | Geo. Hodge & Son, Ltd. | 12-11/16c |

Rapport de la vente de beurre du 22 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 326 Boites | No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 23½c |
| 112 Boites | No 2 | A. W. Grant | 23¼c |
| 121 Boites | | Pasteurisé The Whyte Packing Co., Ltd. | 25⅝c |

## OEUFS

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

**Marché de Montréal**

| | |
|---|---|
| No 1 | 26c |
| No 2 | 22c |
| Oeufs choisis | 29c |
| Strictement frais, en boites en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines | 34c 35c |

**Marché de Montréal**

## BEURRE

| | |
|---|---|
| Crèmerie, 1er choix | 26c à 26½c |
| 2ème qualité | 25c à 25½c |
| Beurre de laiterie | 23c à 23½c |

## PEAUX VERTES

Très bonne demande.

| | |
|---|---|
| Boeuf inspecté | 13.50 |
| Veau | 19.00 |
| Agneau, chaque | 0.30 0.35 |

## FRUITS VERTS ET LEGUMES

| | |
|---|---|
| Oignons, la cse | 3.00 |
| Oignons, le sac | 2.75 |
| Pêches, la cse | 1.50 |
| Prunes, la cse | 1.50 |
| Poires, la cse | 3.75 |
| Prunes, le panier | 0.40 |
| Pêches, le panier | 0.60 |
| Raisin, le panier | 0.30 |
| Poires, le panier | 0.60 |
| Bananes | 2.00 2.50 |
| Tomates, la boite | 0.60 |
| Patates, le sac | 0.80 |
| Navets, le sac | 1.00 |
| Pommes, le baril | 7.00 |
| Oranges, la cse | 2.75 |
| Citrons, la ces | 3.00 |

## OCCASIONS D'AFFAIRES.

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaitre le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12-476. Avoine. — Une maison des Barbades désire entrer en relations avec des expéditeurs d'avoine.

12-477. Viandes salées.—Une maison bien établie des Barbades désire entrer en correspondance avec une maison canadienne important des viandes salées.

12-478. Farine.—Une maison établie aux Barbades désire une agence pour la farine canadienne.

12-479. Grains et fourrage. — Une grande maison d'importateurs de Hambourg désire entrer en relations avec des maisons canadiennes de ce genre.

12-480. Huiles.—Une maison écossaise voudrait avoir des cotes d'huiles canadiennes.

12-481. Spécialités de machinerie. — Une maison de Durban ayant de grandes relations dans l'Afrique du Sud est prête à recevoir des offres de spécialités de machinerie.

12-482. Une maison du Sud-Africain ayant ses quartiers généraux dans l'est de Londres demande à entrer en communication avec des producteurs et des expéditeurs de pommes. Si possible, elle préfererait des cotes c. i. f.

12-483. Fil de fer. — Une maison de marchands de Durban est prête à acheter du fil de fer. Cotes demandées.

12-484. Matériaux pour clôtures. — Tous genres de matériaux pour clôture, si convenables, seront achetés directement; communications demandées par une maison de Durban.

12-485. Amiante. — Une maison de Durban est prête à faire des achats d'amiante.

# Table Alphabétique des Annonces


Assurance Mont-Royal.... 33
Baker & Co. (Walter)..... 16
Banque de Montréal..... 36
Banque d'Hochelaga..... 36
Banque Nationale..... 36
Banque Molson ..... 36
Banque Provinciale..... 36
Bélanger & Bélanger ..... 34
Bell Téléphone Co..... 35
Berry Bros..... 42
Bowser, S F. & Co..... 6
British Colonial Fire Ass... 33
Brodie & Harvie..... 16
Canada Cement Co., Ltd... 31
Canada Life Assurance Co.. 33
Canada Paint..... 39
Canada Starch Co. Ltd.... 4
Canada Wire & Iron Goods 50
Can. Fairbanks Morse Co.. 10
Canadian Pacific Ry..... 18
Canadian Salt Co..... 7
Church & Dwight..... 7
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33
Clare Bros..... 42
Clark, Wm..... 17
Connors, Bros. ..... 18
Continental Bag & Paper Co. 12
Cottam Bart.... ..... 34
Couillard Auguste..... 34
Cowan & Co..... 11
Cowan & Britton ..... 46
Crothers W. J., Ltd.. ..... 7
Dalton Adding Machine Co. 4
Desmarteau Alex..... 34
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co. ..... 43
Dougall Varnish Co..... 46
Ecole Commerciale Pratique 14
Esinhart & Evans..... 32
Fairbank N K..... 8
Federal Life Assurance Co. 32
Fels & Co..... 15
Fontaine Henri..... 34
Fortier Joseph..... 34
Gagnon, P.-A..... 34
Garand, Terroux & Cie.... 34
Gendron Mfg. Co..... 40
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18
Gillette Safety Razor Co. Couv.
Gonthier & Midgley .. 34
Grand Trunk Railway .. 47
Gunn, Langlois & Cie..... 5
Hall Coal [Geo]..... 50
Hotel New Victoria,..... 34
Hutton Jas. ..... 40
International Varnish Co. 47
Jonas & Co., Henri Couverture 2
Lacaille, Gendreau & Cie.. 16
La Prévoyance..... 33
La Sauvegarde..... 32
Lelièvre A. J..... 16
Leslie & Co., A. C ..... 40
Liverpool & London & Globe 32
Lufkin Rule Co ..... 50
Marion & Marion..... 34
Martin-Senour ..... 42
Mathieu (Cie J. L.)..... 9
Matthews-Laing Co..... 9
Maxwell & Sons (David) .. 46
McArthur, A ..... 40
Metropolitan Life Ins. Co.. 32
McGill Cutlery Co..... 46
McLaren & Co (D.K.) .... 40
Montbriand, L. R ..... 34
Montreal-Canada Ass. Co.. 33
Montreal Dairy Co..... 9
Mooney Biscuit Mfg. Co.. 16
Morrow Screw, Ltd,, The John ..... 50
Mott, John P.. & Co. ..... 15
Nova Scotia Steel Co 36
Nugget Polish Co. Ltd.... 5
O'Shea J. P..... 40
Pink Thos. Ltd..... 49
Prêt Immobilier Limitée... 17
Prévoyants du Canada,(Les) 32
Prevost & Bédard..... 34
Quebec Steamship..... 36
Record Foundry ..... 48
Rolland & Fils, J. B..... 34
Sapho Mfg Co..... 9
Simonds Canada Saw Co... 48
Smith F D ..... 13
Smith Sales Co. H. E ..... 9
Snap Co... ..... 7
Société des Eaux Purgatives Riga..... 35
St. Lawrence Sugar Co. ... 15
St-Vincent Arrowroot..... 13
Sun Life of Canada..... 33
Taylor Forbes Co. Ltd..... 45
Thés du Japon..... 17
Tippet & Co., A. P..... 5
Union Mutual..... 33
United Shoe Machinery Co. Ltd ..... Couvert
Upton & Co. (The T.)..... 16
Western Ass. Co..... 32
Wilks & Burnett..... 34



LES personnes qui achètent le Ciment "Canada" chez vous, sont de celles dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme, est, à n'en pas douter, un homme éclairé, progressif et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

# LE CIMENT CANADA

est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant le Ciment "Canada", vous pouvez vous attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront leur ciment de vous, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière.

## Canada Cement Company Limited

**Bureaux des ventes à**

**MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.**

**Commandez au bureau le plus proche de chez vous.**

**METROPOLITAN**

**Life Assurance Co'y**

**:-: of New-York :-**

**(Compagnie à Fonds Social)**

Actif..... .....**$397,965,341.31**
Polices en vigueur au 31 décembre 1912 ..... **12,837,042.**
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... **32,185,993**
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ ..... **$16,000,000.**

Il y a plus de **532,000** Canadiens assurés dans la **METROPOLITAN.**

**WESTERN**
**ASSURANCE CO.**
INCORPOREE EN 1851

ACTIF, au-delà de - - $3,284,179.93

***Bureau Principal: TORONTO, Ont.***

Hon. GEO. A. COX, Président.
W. R. BROCK, Vice-Président.
W. B. MEIKLE, Gérant-Général.
C. C. FOSTER, Secrétaire.

**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
ROBT. BICKERDIKE, Géran

**THE FEDERAL LIFE**
**ASSURANCE CO.**
BUREAU-CHEF : HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS RÉALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25,555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

**Téléphone : Main 553**

**ESINHART & EVANS**

**Courtiers d'Assurance**

Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires

Agents principaux pour :

**The Scottish Union & National Ins. Co.**
d'Edinbourg.

**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
**MOTREAL**

# Assurances

## LES PRETS SUR LES POLICES.

On a à maintes reprises signalé dernièrement la dangereuse pratique de contracter des emprunts, généralement sans nécessité, sur la garantie des polices d'assurance-vie. Le rapport ci-dessous montre combien il est nécessaire de prendre certaines mesures pour arrêter la mise en pratique de ces méthodes.

Les rapports du Service d'Assurance de l'Etat de New-York contiennent les chiffres suivants:

| 31 décembre | Prêts sur polices |
|---|---|
| 1890 ... ... ... ... ... ... | $ 5,267,000 |
| 1905 ... ... ... ... ... ... | 196,626,000 |
| 1911 ... ... ... ... ... ... | 482,345,000 |

Les derniers chiffres mentionnés représentent 12.31 pour cent de l'actif des compagnies et nous en concluons que les conditions dans l'Etat de New-York ne sont pas pires qu'ici, car dans un récent rapport, il a été établi que les prêts sur les polices d'une compagnie d'assurance du Canada représentaient 15 pour cent de l'actif de cette compagnie d'assurance.

Il est indéniable que la garantie est absolue; la compagnie n'aura pas à souffrir directement de la perte d'un seul centin, mais on concèdera que les compagnies d'assurance-vie combattront à juste titre une semblable pratique, qui, en plus de ce qu'elle tend à amener l'annulation des polices, est le moyen de priver les bénéficiaires d'une part importante de la protection qu'ils devraient avoir.

## LE CANADA VIENT EN TETE DE TOUS LES PAYS POUR LE TOTAL DES PERTES PROVENANT D'INCENDIES.

Les Etats-Unis viennent ensuite et les pays d'Europe sont bien plus privilégiés. — Quelle est la cause de cet état de choses? — Est-ce crime ou simple négligence?

Durant 1912, la perte per capita provenant des incendies, dans les 302 villes des Etats-Unis ayant au moins 20,000, a été de $2.55. C'est 7 cents de moins qu'en 1911, mais c'est encore seize cents de plus qu'en 1910. La perte per capita pour tout le pays a été estimée à $2.16. Le Dominion du Canada subit encore de plus lourdes pertes. La perte per capita pour les principales villes canadiennes est de $2.88. Pour les principales villes d'Angleterre, de France et d'Allemagne, la moyenne per capita a été de 54c, de 84c et de 20c.

**ASSUREZ-VOUS**
**DANS**
**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses **Taux** sont aussi **avantageux** que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses **polices** sont plus **libérales** que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses **garanties** sont **supérieures** à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La **sagesse** et **l'expérience** de sa **direction** sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie **Canadienne-Française** et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le **bénéfice des nôtres.**

**Siège Social : 7 Place d'Armes**
MONTREAL

ESTD 1836
THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED

**Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal**
**DIRECTEURS**
Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.

J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**

**Assurance Fonds de Pension**

**CAPITAL AUTORISE $500,000**

**Achetez des Parts des Prévoyants :**

Parce que c'est un placement sans pareil ·

Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente;

Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.

**Bureau à Montréal :**
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**

**Bureau - Chef,**
**85, rue Dalhousie,**
**QUEBEC.**

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection les Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

**COMPAGNIE MONTREAL - CANADA**

**D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE**

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

| | | |
|---|---|---|
| Actif | | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | | $344,126.76 |

**Bureau - Chef :**

No Rue St - Jacques, MONTREAL.

**Ferd. Pagé, Gérant Provincial**

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie)

**Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest**

Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RÔDOLPHE FORGET, Président.

J. E CLEMENT, Jr. Gérant-Général

Parmi un groupe de vingt-huit villes du pays, ayant une population de plus de 200,000, Providence vient en tête avec une perte per capita de $4.80; Kansas City la suit avec une perte per capita de $4.77; Boston est troisième avec une perte per capita de $3.61.

En 1911, Providence était l'avant-dernière. La moyenne de perte per capita pour ce groupe de vingt-huit villes était de $2.37, ce qui représentait cinq cents de moins que la moyenne en 1911 et la perte per capita dans treize de ces villes était plus élevée que la moyenne. La ville de ce groupe, dont la perte per capita était la moindre, c'était St-Paul, 27c. Rochester venait ensuite avec $1.11; la Nouvelle-Orléans avait une perte per capita de $1.29. Les dix villes ayant une population de plus de 200,000 et de moins de 300,000 avaient une perte per capita de $2.82.

Dans un groupe de dix-huit villes, ayant une population d'au moins 300,000, la perte moyenne per capita était de $2.30, ce qui était neuf cents de moins qu'en 1911. Dans ce groupe, huit villes ont une perte per capita plus grande que la moyenne du groupe. Boston vient en tête pour les pertes per capita; Minnéapolis vient ensuite avec une perte per capita de $3.57; Newark est troisième avec une perte per capita de $2.92; la Nouvelle-Orléans est la dernière, puis

**Sun Life of Canada**

| | |
|---|---|
| Actif | $ 49,605,616.49 |
| Assurances en vigueur | 182,732,420.00 |

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la

**CANADA LIFE**

Devient une source de revenu.

**Police No. 35,407 Montant $5,000**

**Age d'admission 35.**

**Vie 20 versements Date, 30 avril 1884**

| | | |
|---|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. | |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | | 198.00 |
| | $3,140.00 | $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**

**Bureau-Chef - TORONTO, Ont**

**La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE**

Contre l'incendie

**Actif excédant - - $550,000.00**

DEPOT AU GOUVERNEMENT en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.

***Bureau-Chef; 151 rue Girouard St-Hyacinthe***

**RESPONSABILITE PATRONALE**

**La Prevoyance**

**Capital $500,000.00**

Aussi : — Accidents, Maladies, Glaces, Vol, Garantie de Fidélite, Garantie de contrats.

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**

Bureau Chef :

**160 rue St-Jacques, - Montréal**

Tel. Bell : Main **1626**

# BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

**EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.**

*CAPITAL AUTORISE,* **$2,000,000** *CAPITAL SOUSCRIT,* **$1,000,000**

**Agents demandés pour les districts non représentés.**

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le **Guide del'Inventeur** qui sera envoyé gratis.
**MARION & MARION**, 364 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine. Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50

**JOSEPH FORTIER**
**Fabricant-Papetier**
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréal

AGENCES DEMANDEES

Un homme avec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
**54, 60, RUE NOTRE-DAME EST**
MONTREAL.

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
**48 rue Notre-Dame Ouest**
MONTREAL

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

Baltimore avec une perte per capita de $1.59 et Washington avec $2.92.

Les sept villes ayant une population de plus de 300,000 et de moins de 400,000, ont une perte per capita de $2.33.

(A suivre)

## ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE TROIS-RIVIERES PENDANT LA SEMAINE TERMINEE LE 6 SEPTEMBRE 1913.

### Ventes.

Thaddée Garceau à Théobald Juneau, Shawinigan Falls; Adolphe Garneau à Elodie Garneau, Shawinigan Falls; François Caillé à Comm. d'Ecoles Trois-Rivières, Trois-Rivières; Jos. L. Fortin à Jos. Aug. et Augustin Fortin, Trois-Rivières; Albert Vincent à Thomas Fredelle, Baie Shawinigan; Vve Jos. Carufel à Adélard St-Martin, Shawinigan Falls; Albert Dugré à Achille Houde, Shawinigan Falls; Elie Poirier à Comm. d'Ecoles Trois-Rivières, Trois-Rivières; Corporation Trois-Rivières à Vve Octave Girard, Trois-Rivières; Corporation Trois-Rivières à Hector Godin, Trois-Rivières; Corporation Trois-Rivières à Arthur Nobert, Trois-Rivières; Corporation Trois-Rivières à Blanche Girard, Trois-Rivières; Corporation Trois-Rivières à Jos. Fernand Fafard, Trois-Rivières; Vve Octave Girard à Joseph Vézina, Trois-Rivières; Arthur Nobert à Hector Godin, Trois-Rivières; Hercule Milot à Alexis L. Désaulniers, Yamachiche; Elzéar Delisle à W. H. Fontaine, Trois-Rivières; Narcisse Lampron à Joseph St-Onge, St-Boniface; Nap. Deshaies à Josaphat Dupont, Sainte-Flore; Thomas Gélinas à Ephrem T. H. Beaulieu, Ste-Flore; André Béland à Pierre Béland, St-Barnabé; Shawinigan Water and Power Co. à Geo. et Gédéon Levasseur, Shawinigan Falls; Pierre Gélinas à Benj. Lafrenière, St-Mathieu; Corporation Trois-Rivières à Nap. Duchaine, Trois-Rivières.

### Obligations.

Nap. Veillette à J. O. Lacoursière, Shawinigan Falls; Edmond Lacroix à Wilfrid Lacroix, Trois-Rivières; L. Geo. Laperrière à Alphonse Gélinas, Sainte-Flore; The Northern Realty Co. à Vve W. C. Pentland, Trois-Rivières; Napoléon Fortin à Vve Olivier Beaudry, Trois-Rivières; Adélard Dupont à L. Phi. Nobert, Trois-Rivières.

### Bail.

Nap. Fortin à Paul Caron, Trois-Rivières.

### Cession.

The Lanctot Realty Co. à Corporation Trois-Rivières, Trois-Rivières.

### Testament.

Vve Télesphore Monpas à Antonio Monpas, Grand'Mère.

### Mariage.

Nap. Pellerin à Angélina Papillon, Shawinigan Falls.

### Jugements.

Dieudonné Gélinas, vs Jos. Lachance, St-Elie, $15.00; Bellefeuille Giroux vs

GEO. GONTHIER, Licencié Institut Comptable — H. E. MIDGLEY, Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519 — Adresse télégraphique "Gontley"

**Ouverture des Classes**

Fournitures Classiques, Cahiers d'exercices, papier qualité supérieure. Papier Ecolier, Blocs-Notes, Papier à lettres. Boîtes de Papeterie, Plumes, Crayons, Ardoises, Boîtes d'écoliers, etc., etc.

Demandez échantillons et prix à

**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317 — Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. — Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 — MONTREAL

EUGENE PREVOST — RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 — MONTREAL.

## Une Commodité de Tous les Jours

Ce n'est pas seulement dans les circonstances imprévues, mais encore dans la transaction quotidienne des affaires que le Téléphone à Longue Distance répond aux besoins de la Vie Commerciale Moderne.

Pour gagner du temps, pour se mettre on contact personnellement avec un client, avec un collègue en affaires, avec un vendeur, . . . bref, pour la rapide expédition des affaires de toute façon, le Téléphone à Longue Distance est indispensable.

*Appelez le "Long Distance" et demandez les tarifs.*

La Compagnie Canadienne du Téléphone Bell.


### BON COMMIS DEMANDÉ

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".

## Durant les Vacances

Les personnes en villégiature s'entraînent trop souvent à des indigestions dangereuses par des excès de table provoqués par le grand appétit que leur donne l'air libre de la campagne.

Le Marchand de la Campagne devra donc s'assurer d'avance un bon stock de la fameuse

**Eau Purgative RIGA**

souveraine contre l'indigestion et tous les troubles d'estomac.

**L'Eau Purgative RIGA amènera des clients à son magasin s'il a eu la précaution de faire savoir qu'il tient cet article indispensable.**

**Société des Eaux Purgatives "RIGA"**

215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

Tél. Main 6473



## BONNE OCCASION

A vendre 10 lots très bien situés à Notre-Dame de Grâce, — à proximité des tramways de la rue Sherbrooke — Vendra en block ou séparément.

S'adresser à "B". Le Prix Courant 80 rue St-Denis Tel. Bell Est 1185.


Nap. Bernaquez, Trois-Rivières, $17.88; Bellefeuille Giroux vs Jos. St-Arnauld, Trois-Rivières, $25.22; Bellefeuille Giroux vs Adrien Fortier, Trois-Rivières, $3.15; Jos. Tremblay vs Alfred Auger, Trois-Rivières, $36.76; L. M. J. Thibault vs Arthur Beauchesne, Trois-Rivières, $6.45.

# Ventes par les Shérifs

DU 13 AU 20 SEPTEMBRE.

**District de Montréal.**

Louis Philippe Barrette vs Gustave Jetté.

Les droits du défendeur consistant en un dix-huitième indivis d'un terrain avec bâtisses y érigées, situé dans le quartier Lafontaine, de la cité de Montréal, connu et désigné sur le plan et au livre de renvoi officiels du quartier St-Jacques de la dite cité de Montréal, sous les Nos 1136 et 1137.

Vente au bureau du shérif le 18 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

**District d'Ottawa.**

Ottawa Cold Stores, Limited vs Frank Bova.

1° La moitié indivise des lots Nos 224 et 227, dans le quartier trois, de la cité de Hull, dans le district d'Ottawa, avec les bâtisscs sus-érigées et circonstances et dépendances y appartenant, en façade sur la rue Bridge, dans la dite cité.

2° La moitié indivise du quart nord-est du lot 125, dans le quartier No 3, de la dite cité de Hull.

Vente au bureau du shérif de Hull, à 10 hrs a.m.

**District de Chicoutimi.**

Arthur Déchêne vs les biens immeubles de Conrad Gagnon.

La juste moitié sud du lot d eterre connu et désigné sous le No 8 du 3ième rang est, canton Labarre.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame d'Hébertville, le 16 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

L. P. Bouliane vs les biens immeubles de Lauréat Pelletier.

1° Un terrain ou emplacement situé dans le village de St-Jérôme, comté du Lac St-Jean, étant l'immeuble connu et désigné sous le No 1-P, et la partie nord et partie nord-ouest du No 1-A, aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre pour le rang A, du canton Métabetchouan, avec bâtisses dessus érigées, circonstances et dépendances.

2° De plus, un terrain ou emplacement situé dans le village de St-Jérôme, comté du Lac St-Jean, et faisant partie des immeubles maintenant connus et désignés sous les Nos 1-N et 1-O, aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre pour le rang A, du canton Métabetchouan, avec bâtisses dessus érigées, circonstances et dépendances.

Vente séparément à la porte de l'église paroissiale de St-Jérôme, comté du Lac St-Jean, le 15 septembre 1913, à 3 hrs p.m.

**District de Saguenay.**

The D'Auteuil Lumber Company vs Abraham Tremblay.

1° Le lot No 60 du cadastre officiel de la paroisse de St-Siméon, dans le comté de Charlevoix.

2° Le lot No 105 du cadastre officiel de la même paroisse et du même comté.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Siméon, le 17 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

### LA LOI LACOMBE.

| Déposants. | Employeurs. |
|---|---|
| Samuel E. Curran | L. H. Peiler & Co. |
| A. R. Dufresne | McCormick Mfg. Co. |
| Edmond Gingras | Canada Line Co. |
| Désiré Berthiaume | C. P. R. |
| Joseph Barry | Philippe Roy |
| Joseph Daoust | Peck Rolling Mills Co. |
| Albert Charette | Canada Sugar Ref. |
| Emile Hébert | Arthur Laganière |
| Adélard Rondeau | Keap & Co. |

SEMAINE DU 6 AU 13 SEPT. 1913.

| Déposants | Employeurs |
|---|---|
| Adolphe Lapointe | H. P. Labelle, Ltée |
| Venant Pilon | N. E. & U. Boileau |
| Honoré Proteau | Gravel Realty Co. Ltd |
| Philippe Tourigny | J. E. Bouchard |
| Narcisse Trudeau | P. Viau |
| Jos. Mailloux | The Can. Steel Found. Co |
| Placide Trottier | The Steel Co., Ltd. |
| Etienne Robidoux | Alaska Feather Co. |
| Ovide Charbonneau | Donat Richard |
| J. A. Dupras | Laporte & Martin |
| Louis Landry | McDonald |
| Chs. B. LeFevre | Can. Gen. Elec. Co. |
| Arthur Martineau | Edmard Tessier |
| Jacques Lavigne | Dom. Glass Co. |
| S. McLelland | Cité de Montréal |
| F. Vandal | Murphy & Co. |
| Thomas Toussaint | Jos. Toussaint |
| Arthur Robillard | Warstin Mirchild Co. |
| Félix Marion | |

### RAPPORT DES BREVETS.

MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets récemment obtenus par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

No 149,777 — Harry K. Pell, Nordin, N.B. Attaches pour ressorts de voitures.

No 149,829 — Julius Dorneth, Berlin, Allemagne. Dispositif d'alignement de caractères pour machines à composer.

No 150,101 — Joseph Carreau, Montréal, Qué. Tonique pour la peau et les cheveux.

No 150,116 — Charles C. Freeman, Day Dawn, Australie Ouest. Bassinet pour décharger et classifier les matières broyées.

No 150,141 — Arsène Riopel, St-Elie de Caxton, Qué. Porte-tolet.

SUISSE.

No 59,710 — George W. Abraham-Weston, Ont. Bouton articulé pour manchettes.

Demandez une copie gratis du "Guide de l'Inventeur".

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé.....$18,000,000.00**
**Fonds de Réserve..... 18,000,000.00**
**Profits non Partagés ..... 802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint des Succ. de la Colombie Anglaise; A D Braithwaite, Surint des Succ. de l Province d'Ontaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E P Winslow, Surint des Succ. du Nord-Ouest. D R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres. Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C —Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street Chicago, Spokane.

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | |
|---|---|
| **Capital** | **$2,000,000** |
| **Réserve** | **1,550,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

**132 ème DIVIDENDE**

Avis est donné par les présentes aux actionnaires de la Banque Molson qu'un dividende de **deux et trois quarts pour cent** (soit au taux annuel de onze pour cent) sur le capital-actions a été déclaré pour le trimestre courant, et que ce dividende sera payable aux bureaux de la Banque, à Montréal, et à ceux de ses Succursales, le et après le **Premier Jour d'Octobre Prochain**, aux Actionnaires inscrits au plus tard le 15 Septembre 1913.

**L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE**

des Actionnaires de la Banque sera tenue à l'édifice principal de la Banque, en cette Ville, le lundi, 20 octobre prochain à trois heures p. m.

Par ordre du Bureau,

JAMES ELLIOT, Gérant-Général.

Montréal, 26 Août 1913.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Fondée en 1900**

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 $1,588,886.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président : M. W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." gM. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en Bros. Montréal; M. L J.O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs :** Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**58 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo Chicago, Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie

## QUEBEC STEAMSHIP CO, LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspe, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.**

SS. "CASAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, les 25 septembre 9 et 23 octobre à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant midi.

### ALLEZ AUX BERMUDES

**Le Steamer "Bermudian,"** à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs a m. les 20 septembre 1, 11 et 22 octobre et tous les dix jours dans la suite Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

**Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus modern et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sa n transbordement.**

### ANTILLES

**Le nouveau steamer "Guiana"** et autres steamers, quittent New-York les 19 septembre 4, 18 et 31 octobre, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade Demerara.

Pour renseignements complets s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J G., Brock & Co., 221, rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000** **Capital payé $4,000 000**
**Réserve 3.000,000** **Total de l'Actif au-delà de $30 000,000**

**DIRECTEURS :** M. J A. Vaillancourt, Président; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H Lemay, Ecr. Hon. J. M Wilson Col C. A. Smart A A. Larocque, F G Leduc, Gérant; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P, A Lavallée, Asssistant-Gérant; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

| | | |
|---|---|---|
| Ave. Mont-Royal (coin St-Denis) | Pointe St-Charles | DeLorimier |
| Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière) | St-Edouard | Quartier Emard |
| Rue Ste-Catherine, Est | St-Henri | Rue Notre-Dame, Ouest |
| Rue Ste-Catherine, centre | St-Viateur | Longue-Pointe |
| Hochelaga | Quartier Laurier | Aylwin, (coin Ontario) |
| Longue Pointe | Villeray | Quartier St-Denis |
| Maisonneuve | Verdun (près Montréal) | Quartier Ste-Marie |
| | Viauville (près Montréal | Outremont |

**SUCCURSALES**

| | | |
|---|---|---|
| Berthierville, P. Q. | Maxville, Ont. | St-Hyacinthe, P. Q. |
| Cartierville, P. Q. | Mont-Laurier, P.Q. | St-Jacques l'Achigan, |
| Edmonton, Alta | Prince Albert, Alta. | St-Jacques L'achigan, P.Q. |
| Fournier, Ont | Québec, P. Q | St-Jerome P Q. |
| Hawkesbury, Ont. | St-Roch de Québec, P.Q | St-Lambert, P Q. |
| Joliette, P. Q. | Sorel, P Q | St-Pierre Man. |
| Lachine, P Q. | Sherbrooke, P Q. | St-Va érien de Shefford, P. Q. |
| Laprairie, P. Q. | St. Albert, Alta. | Trois-Rivières, P Q. |
| L'Assomption. P. Q. | Ste-Geneviève de Pierrefonds, P.Q. | Valleyfield, P. Q. |
| Longueuil, P. Q. | St-Boniface, Man. | Vankleek Hill, Ont. |
| Louiseville, P.Q. | | Winnipeg, Man. |

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète tés traites sur les pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements pégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

### Calendrier financier.

Lundi, 15 septembre. — Dividendes trimestriels payables: Actions. — Belding Paul Corticelli, priv.; Montreal Cottons, priv.; Montreal Loan & Mortgage Co.; Montreal Trust Co.; N. Ohio Tract. & L. Co.; Tooke Bros., priv.

Mardi, 16. — Assemblées annuelles: — Canadian Appraisal Co.; Minn., St. P. & S. Ste-Marie Ry. Co.

Jeudi, 18. — Assemblées annuelles: — Duluth, S. Shore & At. Ry. Co.; Tri-City Ry. & Light Co.

### Au Quebec Railway.

L'assemblée annuelle des actionnaires de la Quebec Railway, Light, Heat and Power Co., Ltd., a eu lieu mardi à midi dans les bureaux de Sir Rodolphe Forget, sous la présidence de ce dernier. Une vingtaine d'actionnaires étaient présents et tout s'est passé dans le plus grand calme. Le rapport des opérations de l'année tel que soumis aux actionnaires montre que les recettes brutes ont été de $1,524,200.71, contre $1,415,825.38 en 1912, soit une augmentation pour cette année de $108,375.33. En ajoutant à ce montant une somme de $236,881.78 provenant de diverses sources de revenu, les recettes totales de l'année se trouvent portées à $1,761,082.49, soit une augmentation de $150,672.65 sur les chiffres de l'année dernière.

Les frais d'exploitation et de maintien se sont élevés à $895,180.61, contre $734,925.35 l'année dernière, une augmentation de $160,255.26 sur le total de 1912. Les dépenses fixes et les taxes ont atteint le total de $792,100.17, laissant un surplus net de $73,881.71 qui, ajouté à celui de l'année dernière, donne un surplus total à date de $147,341.16.

Une somme de $27,541.60 a été reçue en subsides du gouvernement fédéral, et ce montant a servi à racheter $30,000 d'obligations émises par la compagnie.

Le rapport ajoute que les propriétés et les usines de la compagnie ont été maintenues dans le même état d'efficacité qu'auparavant; la preuve en est qu'une somme de $91,500 a été dépensée durant l'année pour leur entretien.

L'élection des directeurs a eu lieu aussitôt après la lecture du rapport et la liste suivante a reçu l'approbation générale: — Sir Rodolphe Forget, M.P., Lorne C. Webster, J. N. Greenshields, Hon. K. C. Robert Mackay, Paul Galibert et D. O. Lespérance. L'assemblée a ensuite été levée.

### Au Grand-Tronc.

Le rapport détaillé des recettes du Grand-Tronc, qui a produit une si bonne impression à Londres, la semaine dernière, se lit comme suit:

| | 1913. | Aug. |
|---|---|---|
| Grand Tronc:— | | |
| Recettes brutes | £816,500 | £59,000 |
| Frais d'exp. | 605,500 | 31,300 |
| Recettes nettes | £211,000 | £27,700 |
| Canada Atlantic:— | | |
| Recettes brutes | 47,050 | 6,550 |
| Frais d'exp. | 59,900 | 11,600 |
| Recettes nettes | 12,850 | *5,050 |
| Grand Trunk Western:— | | |
| Recettes brutes | 129,900 | 12,200 |
| Frais d'exp. | 113,400 | 10,300 |
| Recettes nettes | 16,500 | 1,900 |
| Detroit Grand Haven:— | | |
| Recettes brutes | 42,600 | 4,500 |
| Frais d'exp. | 38,700 | *6,500 |
| Recettes nettes | 3,900 | 11,000 |

* Diminution.

### La situation aux Etats-Unis.

D'après Henry Clews, de New-York:

Le marché subit, cette semaine, une combinaison inattendue de circonstances défavorables; mauvaises nouvelles des banquiers; des rapports sur les cotons pires que ceux anticipés; mauvais temps continu dans les districts à récoltes; une nouvelle attaque du gouvernement contre Reading, et une vive avance dans les grains et le coton. Sans doute, les prix faiblirent devant une telle accumulation d'entraves; et cependant le marché fut d'une singulière résistance. Il y eut heureusement des compensations. Le mauvais rapport sur les banques fut attribué aux opérations de gros syndicats et aux conditions amenées par l'approche des dividendes: tous deux, des incidents d'un effet temporaire. Le dommage aux récoltes fut un facteur plus sérieux, et sans aucun doute eut un effet réellement désavantageux, bien que dans plusieurs régions les producteurs seront plus qu'amplement dédommagés par de plus hauts prix. On croit que, quand les récoltes seront terminées, les résultats démontreront un rendement moyen bon et aucun désastre réel. Les premier rapports de dommages sont d'ordinaire exagérés; et le gouvernement est bien apte à diminuer la valeur des derniers rendements; en outre, le coton et le maïs y gagneront un peu, si la sécheresse ne se prolonge. Quant à l'accident du New-Haven, quelque déplorable qu'il soit, il s'ensuivra un idéal nouveau et meilleur chez les directeurs de chemins de fer, surtout dans la Nouvelle-Angleterre. Le New-Haven a déjà passé sous une nouvelle direction; il y a tout lieu de croire qu'une nouvelle ligne de conduite et des améliorations seront adoptées le plus vite possible. Pour ce qui regarde la diminution des recettes, c'est là aussi matière en quelque sorte sérieuse. En chemins de fer comme en affaires, il y a des secousses. Les uns font bien, recettes brutes et nettes; d'autres chemins de fer, moins bien situés, ont toutes les difficultés à maintenir les dividendes, et en certains cas, des réductions ont été nécessaires. Il est incroyable que la commission du commerce entre Etats désire d'une manière persistante et intentionnelle être injuste envers les chemins de fer; même au point de vue politique, elle porterait dommage à ce corps, pour la raison que, si le service des chemins de fer est défectueux, le public, tôt ou tard, saura où placer les responsabilités. La formidable augmentation des dépenses, en toute disproportion avec les revenus, ne peut être rencontrée par les compagnies, comme c'est le cas dans les affaires, que par des avances compensatrices dans les taux.

Ici et à l'étranger, la situation monétaire s'améliore. La force de la banque d'Angleterre est remarquable, et les meilleurs sentiments circulent parmi les financiers de Londres. Il en est de même pour la Bourse de Paris, et sur les deux marchés de nouveau, les valeurs de placements sont achetées.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote Au 3 septembre | Dernière cote Au 10 septembre |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 230 | 235 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | 122 | 121 |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 255 | 255 |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 190 | 193 |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 130 | 130 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | 181 | 183 |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | 135 | ..... |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000 000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 203 | 205 |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 215½ | 215 |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | 151 | 151 |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 221 ex-div | 220⅝ ex-d |
| Dulnth S.S & A. Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 135¾ | 134 |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 71½ | 73¼ |
| Duluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | 90 | 88 |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | 63 | 63 |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway) | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 59¼ | 59¾ |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 11 | 13 |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 93½ | 92⅞ |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 138½ | 140 |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2.825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 105⅞ | 106 |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 205 | 205 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 70 | 70 |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | ..... | 109½ |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | 32⅜ | 34⅛ |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 90 | 93 |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 39 | 40 |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 49⅝ | 47⅜ |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 85¾ | 85 |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | ..... | 101 |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100.00 | 8% | 135 | 130 |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | ..... | 120 |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | 50 | ..... |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | ..... | 103 |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 78¾ | 78 |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | 123 | 125 |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 114¼ | 117 |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | 112 | 112 |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | 51¾ | 53½ |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | ..... | 90 |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 156 | 150 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | ..... | 83 |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 66 | 68 |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 212 | 214¼ |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 137 | 137 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 163½ | 160 |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 107⅞ | 109 |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 136 | 135 |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 1.70ex-div | 1.51 |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |

**Faites en sorte que votre commerce de peinture, en automne, en vaille la peine. Ces spécialités se vendent bien pendant l'automne et il est profitable, pour le marchand entreprenant, de les pousser.**

## SUN VARNISH STAIN

C'est une teinture à base de pigment permanente, combinée scientifiquement avec un vernis durable. C'est une excellente peinture pour revernir les surfaces usées et détériorées des boiseries, des meubles et planchers. En cette saison, on a besoin dans tous les ménages d'une peinture exactement du genre de Sun Varnish Stain.

## SANITONE

C'est une peinture durable, hygiénique et artistique pour les murs d'intérieur et les plafonds. Sanitone est une peinture à l'huile qui, en sèchant, n'a pas une apparence lustrée et qui produit un effet mat très agréable. Il ne se ternit pas, ne s'enlève pas comme les peintures à l'eau ; on peut le laver avec de l'eau savonneuse sans dommages.

## THE CANADA PAINT CO
LIMITED

PAINT-VARNISH & DRY COLOR MAKERS-LINSEED OIL CRUSHERS
FACTORIES & OFFICES-MONTREAL-TORONTO & WINNIPEG-OXIDE MINES-RED MILL-QUEBEC

Importateurs de

Glaces Epaisses

VERRE A VITRES,

VERRE CATHEDRALE uni et gravé,

VERRE BRUT (cast)

Rayé,

Armé,

etc.

Manufacturiers de MIRROIRS, VITRES PLOMBEES, VITRES ORNEMENTEES, GLACES BISEAUTEES, DESSUS DE MEUBLES, etc

J. P. O'SHEA & Cie.

Tel. Bell, EST 430 et 3751

COIN PERREAULT & STE-AGATHE, MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"!

Le type du genre depuis un demi-siècle

Jamais égalées comme qualité.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer Papier d'Emballage Brun et Manille.

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE McGILL, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Loga Moulin papier, Joliette Qué.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUTELLERIE,

en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.

REGISTERED TRADE MARK

GRANTED 1682

Seuls Agents pour le Canada:

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

Courroies Spéciales

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren, Limited

351, rue St-Jacques, MONTREAL.

Tél. Main 4904-4905 et 724

TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.

MANUFACTURIERS DE

Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.

Exigez toujours la Marque de Commerce "GENDRON."

DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.

THE GENDRON MFG. CO., Ltd,

TORONTO, Canada.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## COMMENT REUSSIR DANS LE COMMERCE DE FERRONNERIE EN DETAIL.

Voici, d'après un marchand qui possède une expérience de cinquante ans dans le commerce de ferronnerie en détail, comment il faut s'y prendre. Nous pensons que ses avis ne seront pas sans utilité à nombre d'autres marchands qui pourront certainement en tirer bon profit.

Il faut d'abord se rendre compte dès le début que les affaires dans la section de ferronnerie exigent du travail et de l'activité; un homme paresseux n'y réussira jamais; ce commerce est rempli de détails et exige une attention énergique et concentrée. Une honnêteté stricte, une façon loyale de faire les affaires sont indispensables. Ceci étant bien compris, voici d'après ce marchand les principales choses qui assureront le succès:

On doit posséder un capital disponible suffisant relativement à l'étendue, à l'importance de ses affaires. Le manque de capital constitue un grand handicap et souvent détermine la faillite.

Si vous n'avez pas assez d'argent pour payer votre premier stock et moitié plus, vous ne pourrez pas vendre à crédit et payer rapidement vos billets. Dans ce cas, le mieux à faire c'est d'emprunter de l'argent de vos amis ou de la banque, argent remboursable en deux ans au moins.

Dans ce dernier cas, vous ne devez qu'à une personne et vous pouvez escompter vos achats aux marchands de gros ou manufacturiers à qui vous avez acheté votre stock. Si vous ne pouvez contracter un tel emprunt, confinez vos achats à un nombre très limité de marchands en gros qui comprennent parfaitement dans quelles circonstances vous vous trouvez et qui reporterons votre compte jusqu'à ce que vous ayez accumulé le capital nécessaire.

### Pour obtenir du crédit.

Un rapport exact de vos conditions financières devrait être fourni aux agences commerciales et à ceux dont vous achetez. Un honnête homme, même ne possédant qu'un faible capital, a plus d'intérêt à être parfaitement franc vis-à-vis de ses créanciers qu'à essayer de cacher quoi que ce soit. Le créancier est toujours disposé à aider son débiteur quand celui-ci est un travailleur, un homme capable et honnête. Vous devriez évaluer très haut votre crédit et faire tout votre possible pour le sauvegarder en remplissant tous vos engagements aux jours d'échéance. Cette pratique inspire confiance à votre créancier en ce qui concerne vos habitudes commerciales.

### Rendez-vous compte de votre situation actuelle.

Certains marchands sont si occupés à acheter et à vendre qu'ils n'ont pas le temps d'examiner l'état de leurs affaires pour voir s'ils gagnent ou perdent de l'argent. Vous devriez savoir exactement où vous en êtes à la fin de chaque année commerciale et si vous êtes très méthodique, vous pourriez le savoir chaque mois. Il faut toujours faire un inventaire une fois l'an, faire un rapport montrant l'actif, le passif et la balance de l'actif par comparaison à l'année précédente. Nombre de gens font faillite parce qu'ils négligent ces questions très importantes et vont de l'avant les yeux bandés, trop occupés pour savoir où ils en sont.

### L'emplacement et l'installation.

Tâchez de trouver le meilleur emplacement possible pour le loyer que vous pouvez payer. Il vous faut annoncer votre commerce de façon ou d'autre et l'expérience à prouvé que le plus pratique et le plus économique c'est de se loger dans un endroit où la population est très dense. C'est la méthode mise en pratique par les grands magasins à rayons et les magasins à 5c et 10c dans les villes. Il est à peu près aussi important pour vous de faire un étalage attrayant de vos marchandises. Il faut que le client demande les marchandises qui sont cachées, tandis que celles qui sont bien exposées se vendent d'elles-mêmes. Les grands magasins à rayons font un étalage attrayant de tout leur stock.

Il est indispensable que vous connaissiez à fond chaque article de votre stock, que vous traitiez avec courtoisie tous vos clients, qu'ils achètent peu ou beaucoup, et que vous soyez prévenant quand ils entrent dans votre magasin.

### Pour pousser les ventes.

Pour vendre, il vous faut faire preuve d'initiative, d'originalité dans l'art de la vente. Le temps est passé où vous pouviez ouvrir vos portes et attendre que les clients se précipitent dans votre magasin sans que vous ayez à les y attirer. Il vous faut inventer des moyens d'attirer les gens à votre magasin; leur plaire, les satisfaire quand ils y ont pénétré. Il vous faut lire les journaux commerciaux pour y trouver des suggestions à ce sujet et quand vous y trouverez quelque chose que vous pouvez utiliser, essayez-le et adaptez-le à vos conditions et circonstances spéciales.

### La vente du stock.

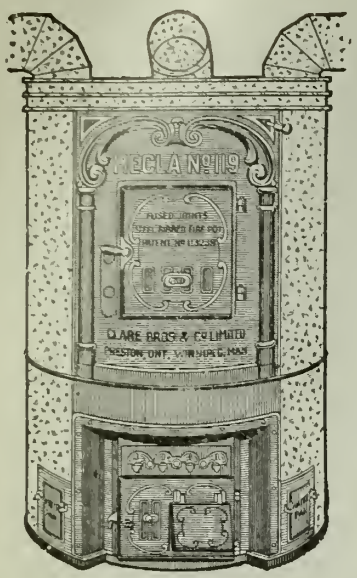
Plusieurs marchands croient qu'ils font bien d'accumuler un fort stock sur leurs planchettes. Ils s'étonnent ensuite de la difficulté qu'ils éprouvent à régler leurs billets courants.

Certains commerçants qui font un total annuel de ventes de $20,000 tiennent un stock de $20,000. Supposez qu'un pareil marchand fasse un profit brut de 20 pour cent — $4,000 — d'où il lui faut déduire ses frais, ce qui ne lui laisse que bien peu de chose pour son année de travail.

Supposez qu'un autre marchand n'ait que pour $5,000 sur ses rayons et vendent pour $20,000 par an; il fait donc circuler son capital quatre fois; il a un stock frais en tous temps; il ne perd rien par suite de changements de prix ou de dépréciation et il n'a pas d'intérêt à payer en banque pour avoir emprunté de l'argent en vue de tenir un stock plus considérable. Il pourra montrer un profit sur son capital de $5,000 qui soutiendra avec avantage la comparaison avec celui de son voisin, sans compter qu'il s'évitera bien des tracas.

---

**Lorsque vous arrangez votre vitrine, ayez soin de mettre le motif principal à la hauteur où il sera le mieux saisi par la vue du passant.**




## Vous n'aurez aucun ennui avec la fournaise "HECLA" que vous vendrez.

Que vous installiez les fournaises "HECLA" que vous vendez ou de vos clients s'en occupent eux-mêmes, vous n'avez pas à avoir peur que vos clients soient mécontents et vous blâment.

Installer une HECLA est si simple et si facile, surtout quand vous avez en mains les plans que nous sommes toujours prêts à vous préparer gratuitement, qu'il est presque certain que ce travail sera fait comme il faut.

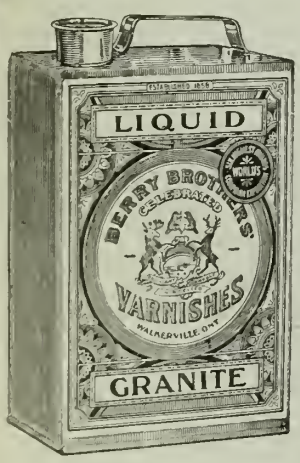
Installée convenablement, l'HECLA vous donnera une chaleur plus hygiénique, plus salubre, par tonne de charbon brûlé, qu'une personne ne peut en obtenir au moyen d'une fournaise à eau chaude, à vapeur ou d'une autre fournaise. Le foyer, encerclé d'acier, HECLA fournit une très bonne chaleur. Les joints en acier fondu rendent impossible la diffusion, dans l'air de la maison, du gaz ou de la poussière ou des cendres. La grande bouilloire circulaire maintient de l'humidité dans l'air, agréable à respirer.

L'HECLA est la fournaise la plus satisfaisante pour vos ventes, car c'est elle qui donnera le plus de satisfaction à vos clients.

**CLARE BROS. & COMPANY, Limited.**

**PRESTON, - - - - - - - ONTARIO.**

**Représentant pour la province de Québec : J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.**




## Vous devriez insister pour avoir ce vernis à plancher.

**Le fameux "Liquid Granite" de Berry Brothers est l'étalon depuis des générations. Il résiste bien à toutes les plus rudes épreuves de durée et de détérioration.**

**Il a un bon aspect, une bonne durabilité et est le produit d'une expérience de 55 ans. Ce n'est pas tant le montant que vous payez que ce qu'on vous vend qui détermine la valeur d'un vernis.**

**Le "Liquid Granite" est un vernis d'une si remarquable souplesse et élasticité que, bien que le bois recouvert de ce vernis puisse se bossuer à la suite d'un coup, le vernis cèdera sans craquer et si on le lave à l'eau savonneuse il n'en sera pas affecté. Si vous achetez le "Liquid Granite" de Berry Brothers, vous SAVEZ que vous avez un produit de qualité--pourquoi faire des essais avec quelque chose qu'on PRÉTEND être aussi bon?**

**1858 BERRY BROTHERS 1913**

**Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.**

**WALKERVILLE, - - - ONTARIO**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

### LA SITUATION.

On ne remarque rien de saillant au marché de la ferronnerie en gros, cette semaine; les affaires sont plutôt plus actives que la semaine dernière et les prix restent très fermes.

Nous cotons:

### PLOMBERIE

**Tuyaux de plomb**

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

**Tuyaux de renvoi en font et accessoires**

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

**Tuyaux en fer**

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

**Tuyaux galvanisés**

Nous cotons, prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

**Tuyaux en acier**

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

**Fer-blanc Charcoal**

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

**Fer-blanc en feuilles**

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

IC, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

**Feuilles étamées**

| | |
|---|---|
| 72 x 30 gauge 24, 100 lbs. | 8.50 |
| 72 x 30 gauge 26, 100 lbs. | 9.00 |

**Tôles galvanisées "Canada"**

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

**Tôles noires**

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

**Tôles galvanisées**

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals Best | Gorbals Best | Queens Comet | Queens Head | Fleur de Lis |
|---|---|---|---|---|---|
| 28 G | 4.40 | 3.95 | 4.40 | | 4.20 |
| 26 G | 4.20 | 3.50 | 4.20 | | 3.95 |
| 22 à 24 G | 3.75 | 3.45 | 3.75 | | 3.45 |
| 16-20 | 3.65 | 3.20 | 3.65 | | 3.35 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

**Apollo**

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=26 Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

**Soudure**

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 28½c; do., 25½c. "Wiping", métal pour plombiers.

### QUINCAILLERIE

**Boulons et noix**

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅝ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ⅝ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, ⅝ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

**Noix par boîtes de 100 lbs.**

Nous cotons:

Noix carrés 4c la lb. de la liste

Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.


# LES CARTOUCHES DOMINION

**Les cartouches à fusil, de qualité supérieure, chargées avec les meilleures poudres sans fumée, et noires sont employées par les sportsmen Canadiens.**
**Les Cartouches DOMINION pour fusil Imperial, Regal, Sovereign, Crown, les marques populaires sur le marché canadien. Sûreté de feu, grande vitesse, léger recul, modèle bien ajusté et modèle parfait, voilà ce qu'on trouve dans**

## Les Marques DOMINION.

**et c'est pourquoi les marchands qui tiennent un stock de ces cartouches peuvent être sûrs d'avoir des clients satisfaits.**

**Ils connnaissent la cartouche avec le** **sur la boite.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. Montréal, P. Q.**

Il est Avantageux de Vendre

Les Vernis et Peintures de Martin - Senour

Ils sont soutenus par la sorte de co opération qui assure non seulement de bonnes ventes et de bons profits pour le marchand, mais de la satisfaction réelle à ses clients. Laissez-nous vous le prouver. ∴ ∴

*The* Martin-Senour Company, Limited.

MONTREAL.

HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.


La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

### Crampes à clôtures

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

### Broches pour poulaillers

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |
| L'escompte est de 50 p.c. sur la liste. | |
| ⅝ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

### Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.25; No 14, $2.30, et No 15, $2.40. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

### Plaques d'acier

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

### Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

### Broquettes

| | |
|---|---|
| Pour boîtes à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boîtes à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

### Clous de broche

Nous cotons: $2.30 prix de base, f.o.b., Montréal.

### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

### Clous à cheval

Nous cotons par boîte: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
|---|---|---|
| Neverslip crampons ⅝, le cent | 3.80 | |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

### Chaînes en fer

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |

### Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

### Fanaux

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

### Tordeuses à linge

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c.

### Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

### Plomb de chasse

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

### Antimoine

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

### Fonte

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 24.50 |
| Clarence No 3 | 22.00 |

### Fer en barre

Plus ferme.
Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.15 |
| Fer forgé | base 100 lbs. | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | 2.40 |
| Fer pour fers à cheval | base 100 lbs. | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | 3.20 |

| | | |
|---|---|---|
| Feuillard épais No 10 | base | 2.25 |

**Acier en barre**

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

**Cuivre en lingots**

Le marché est fort.

Nous cotons: $18.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

**Etain en lingots**

Nous cotons: $51.00 à $51.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

**Plomb en lingots**

Plus fort: $5.75 à $5.85.

**Zinc en lingots**

La demande est faible.

Nous cotons: $6.75 à $7.00 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

**Huile de lin**

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 67c, huile crue 64c.

**Huile de loup-marin**

Nous cotons au gallon:

| | |
|---|---|
| Huile extra raffinée | 70c |

**Essence de térébenthine**

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

**Pitch**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

**Peintures préparées**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boîtes de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

**Verres à Vitres**

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.60; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

**Vert de Paris pur**

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Barils à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boites de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boites de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boites papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boites fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

**Câbles et cordages**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

**Papiers de Construction**

Très ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

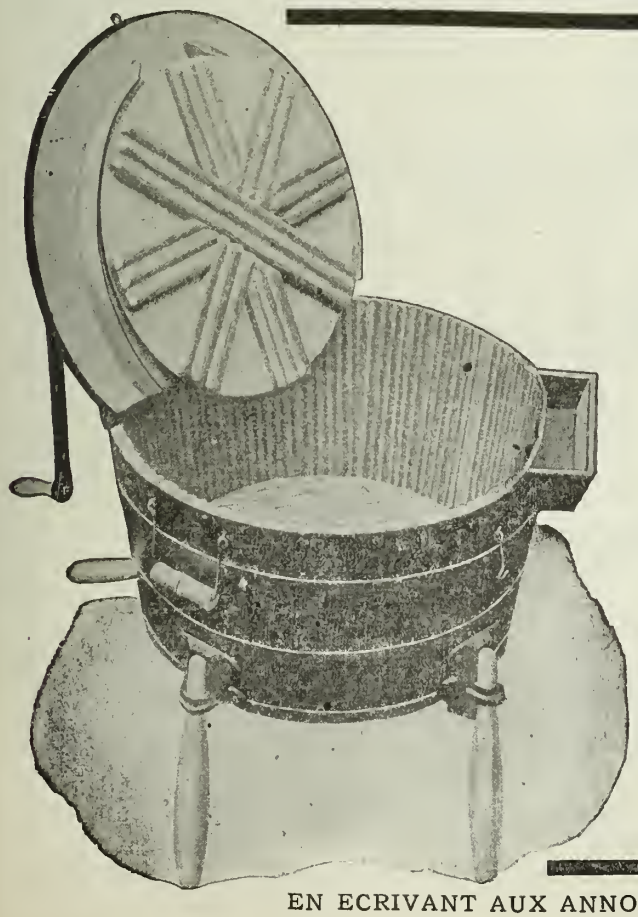
**Charnières (couplets) No 840**

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

**Nos 800 et 838**

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

# Hors de toute amalgamation.

Dans la construction de notre Laveuse Stephenson, il y a des détails spéciaux qui méritent et attirent l'attention de toutes les ménagères soigneuses. Le fond ridé ainsi que le dessus ridé, de forme spéciale, assure une action exactement semblable à celle qu'on fait en frottant le linge avec les mains sur une planche à laver, de sorte qu'on peut laver les tissus les plus délicats sans crainte de les déchirer. Haute qualité. Prix bas. Ecrivez pour connaître nos prix.

## Taylor-Forbes Co. Ltd.,

246, RUE CRAIG OUEST

MONTRÉAL

## La Baratte "Favourite" de MAXWELL

Est connue et en usage depuis bientôt vingt ans et elle a donné une si complète satisfaction qu'il se vend annuellement plus de barattes "Favourite" que de barattes de toutes les autres marques combinées

Le baril est fait du meilleur chêne importé, fini naturel, avec cercles en aluminium-argent. Coussinets à billes d'une grandeur exceptionnelle, facile à actionner et durable. La gravure fait voir la commodité de l'actionnement à la main et au pied combinés, la légèreté et la force du support en fer, à levier simple ou à arc.

Vous êtes désavantagé vis-à vis des autres marchands, si vous ne vendez pas la "Favourite" de MAXWELL.

**DAVID MAXWELL & SONS,**

ST-MARY'S, ONT.

AGENCE A MONTREAL - - 446-448 RUE ST-PAUL

Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire des affaires avec nous.

## POURQUOI ?

Parce que nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports. Nos marchandises sont strictement les MEILLEURES qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.

**Cowan & Britton Limited.**

GANANOQUE, Ont.

Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.

## DOUGALL

VERNIS

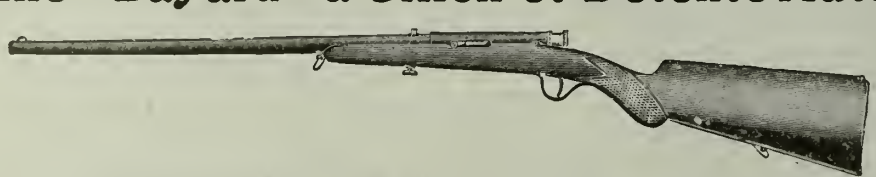
## ZANZERINE

Ce sont là de très bons vernis —d'une qualité supérieure à la qualité habituelle de vernis vendus à ce prix fabriqués pour les ouvrages d'Intérieur, d'extérieur et les Parquets.
Ne sont surpassés comme qnalité que par T. W. F.

The DOUGALL VARNISH COMPANY
MONTREAL. - - LIMITED,
Associée à la Murphy Varnish Co., E. U. A.

## VARNISH

## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques



Décharge puissante. Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montreal.

| FERRAILLES | La lb. | |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |

| | La tonne | |
|---|---|---|
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | La lb. | |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

| PLATRE | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 6 septembre 1913, la ville a émis 61 permis de construction, au coût total de $385,500 pour les nouvelles constructions et de $180,435 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails des permis au-dessous de $1,000.

| Quartier:— | Montant. |
|---|---|
| Laurier | $16,000 |
| St-Jean-Baptiste | 2,000 |
| Ste-Marie | 133,560 |
| St-Georges | 4,000 |
| St-Denis | 15,850 |
| Bordeaux | 1,200 |
| Lafontaine | 20,350 |
| Emard | 1,800 |
| St-Gabriel | 15,095 |
| Est | 140,000 |
| Centre | 17,500 |
| Notre-Dame de Grâces | 11,780 |
| Delorimier | 3,000 |
| St-Henri | 15,200 |
| Hochelaga | 4,000 |
| Ste-Anne | 5,000 |
| St-Joseph | 3,000 |
| St-Jacques | 2,400 |
| St-Antoine | 150,000 |
| St-André | 50 |
| Ahuntsic | 250 |
| Total | $565,935 |

Rue Casgrain, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements; coût prob., $4,000. Propriétaire, Narcisse Fournier, 3006 Casgrain.

Avenue du Parc, quartier Saint-Jean-Baptiste; 1 kiosque; coût prob., $3,000. Propriétaire, Cité de Montréal.

Rue Wolfe, quartier Lafontaine; 1 maison, 1 étage, 2e classe; coût prob., $10.000. Propriétaire, Cité de Montréal.

Boulevard Monk, quartier Emard; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaires, Jos. et Ernest Sauvé, 39 Boulevard Monk.

Rue Favard, quartier St-Gabriel; 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Arthur Gauthier.

Avenue Atwater, quartier St-Gabriel; 1 maison, 1 étage; coût prob., $6,000. Propriétaire, Cité de Montréal.

Place Jacques-Cartier, quartier Est; châlet nécessité; coût prob. $19,000. Propriétaire, Cité de Montréal.

Rue Wolfe, quartier Lafontaine; 1 maison, 1 étage, 2e classe; coût prob. $10,000. Propriétaire, Cité de Montréal, Hôtel de Ville.

Place Youville, quartier Centre; 1 maison, 1 étage; coût prob. $17,500. Propriétaire, Cité de Montréal, Hôtel de Ville.

Ave Girouard, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob. $5,000. Propriétaire, Wm. Furney, 270 Ave Régent.

Rue Messier, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $3,000. Propriétaire, Antoine Martel, 631 Frontenac.

Rue Berri, quartier St-Denis; 2 mai-


GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

**Montréal et Toronto.**

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

**L'"International Limited"**

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

**Montréal et Ottawa.**

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m., et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9 30 a.m., et à 3.55 p.m , tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a m., et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE:
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Fonaventure

**La ligne qui donne une bonne réputation**

Les détaillants avisés de toutes les parties de la Puissance trouvent satisfaction et profit à tenir

**LES VERNIS ET SPECIALITES DE VERNIS INTERNATIONAL**

C'est la marque qui depuis plus de quarante ans a arboré le drapeau dans tous les pays du monde — ces vernis ont l'approbation des marchands, architectes, peintres et décorateurs les plus judicieux et les plus en vue. Chaque bidon est garanti contenir une bonne mesure impériale.

INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED

TORONTO - WINNIPEG

Manufacture canadienne des Vernis de première qualité.

NEW YORK CHICAGO LONDRES
BERLIN BRUXELLES MELBOURNE

La plus grande usine du monde et la première qui ait établi des étalons définitifs de qualité.

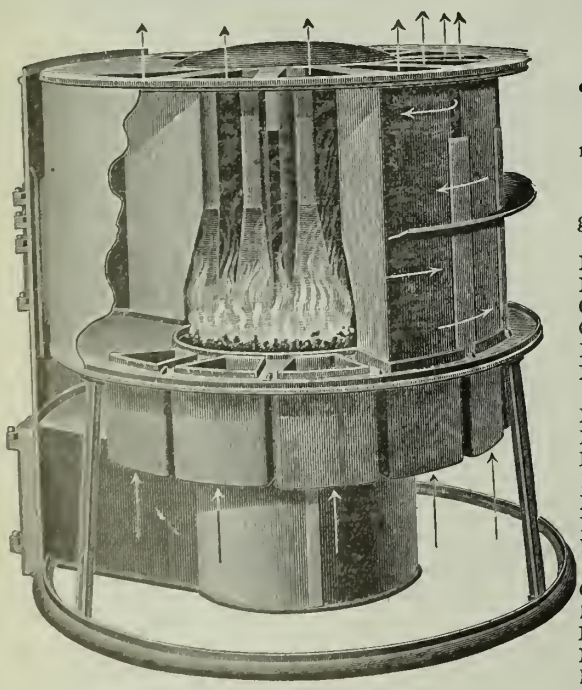
The World-Famous
SIMONDS
Crescent-Ground
CROSS-CUT
SAWS

Vendez
les Scies Simonds

car elles donneront à votre client un meilleur service que n'importe quelle autre lmarque de scies. Il n'y en a pas de meilveures. Elles coupent facilement et scient ite. Fabriquées avec de l'acier spécial Simonds, gardant son taillant. Chaque scie est garantie. Achetez-en de votre fournisseur en gros ou écrivez à

SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED
RUE ST-REMI et AVENUE ACORN.
MONTREAL, Que
Vancouver, C. A. ou St-Jean, N. B.

Cette vignette fait voir une de nos



# Fournaises à Air Chaud

Ces fournaises forment une spécialité par elles-mêmes.
Soyez assurés qu'elles vous donneront satisfaction.
**Nous garantissons toutes les fournaises qui sont installées par nous ou d'après nos instructions.**
Ne payez pas avant d'être satisfaits.
Vous trouverez plus loin une liste des endroits où nous avons installé nos **FOURNAISES A AIR CHAUD.**
**PRENEZ DES INFORMATIONS VOUS-MEME.**
Spécialité de Poêles en acier de toutes grandeurs pour Couvents, Collèges et Presbytères

**Édifices pourvus de nos "Fournaises à Air Chaud" :**

Black Lake, Qué., église.
Bois-Francs, Qué., église.
Carleton Place, Qué , église.
Compton, Qué., église.
East Hereford, Qué., église.
East Stanbridge, Qué., église et sacristie.
East Stanbridge, Qué., presbytère.
Fermount, église méthodiste.
Ile Dupas, Qué., presbytère.
Lac Bouchette, Qué., église.
Lac-aux-Ecorces, Qué, église.
La Tuque, Qué., église.
Montcerf, Qué., église.
Notre-Dame du Portage, église.
Outremont, église baptiste.
Rapide de l'Orignal, Qué., église.
Rapide de l'Orignal, presbytère.
Rapide de l'Orignal, Qué., école.
Richelieu, Qué., église.
Roxton Pond, Qué., église.
Roxton Pond, Qué., couvent
Roxton Pond, Qué., presbytère.
Sabrevois, Qué, église.
St-Louis, Richelieu, église et presbytère.
St-Basile le Grand, Qué., église.
St-Claude, Qué., église.
St-David, Qué., église.
St-Faustin, Qué., église.
St-Frs-Xavier, Brompton, Q., église.
St-Henri de Mascouche, Q., collège.
St-Jovite, Qué., église.
St-Mathias, sur Richelieu, église.
St-Nazaire, Qué., église.
St-Nazaire, Qué , presbytère.
St-Pascal Baylon, Russel, Ont., église.
St Thomas d'Aquin, Qué., presbytère.
Sorel, Qué., église.
Villeray, Qué., église.
Yamaska, Qué , etc , etc.

RECORD FOUNDRY & MACHINE CO.
17, Rue Mill, Pointe St-Charles, MONTREAL.
Tél. Vic., 146. Usines à Moncton, N. B.

sons, 6 logements, 3 étages; coût prob. $3,000. Propriétaire, Wilfrid Dufresne, 1407 St-Denis.

Rue Notre-Dame Ouest, quartier St-Henri; 1 maison, 2 logements; coût prob. $4,000. Propriétaire, Pacifique Campeau, 75 Jacques-Cartier.

Rue Notre-Dame Ouest, quartier St-Henri; 1 maison, 3 étages, 3e classe; coût prob. $4,0000. Propriétaire, Jos. Rozon, 99 Delisle.

Rue Notre-Dame Ouest, quartier St-Henri; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $4,000. Propriétaire, G. et H. Madore, 2562 Notre-Dame.

Rue Chambly, quartier Hochelaga, 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $4,000. Propriétaire, Donat Lemonde, 283 Chambly.

Rue Rochambault, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. $6,000. Propriétaire, Hilaire Corbeil, 1506 St-Dominique.

Rue Champ de Mars, quartier Est; 1 maison, 3 étages, 1e classe; coût prob. $121,000. Propriétaire, Cité de Montréal, Hôtel de Ville.

Rue Casgrain, quartier Laurier; 1 maison, 3 étages; coût prob. $4,000. Propriétaire, N. Fournier, 3006 Casgrain.

Rue Chapleau, quartier Ste-Marie; 1 maison, 3 étages; coût prob. $11,000. Propriétaire, SS. Christin, 185 Poupart.

Rue Alma, quartier Laurier; 1 maison, 5 logements; coût prob. $4,000. Propriétaire, Narcisse Fournier, 3006 Casgrain.

Rue Chapleau, quartier Ste-Marie; coût prob. $121,000. Propriétaire, J. Christin, 185 Poupart.

Rue Beaudoin, quartier St-Henri; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. $2,500. Propriétaire, L. Masse, 65 Beaudoin.

Rue Alma, quartier Laurier; 1 maison, 5 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. $3,000. Propriétaire, Alb. Lévesque, 38 Boyer.

Rue Christophe Colomb, quartier St-Denis; 1 maison, 2 étages; coût prob. $1,000. Propriétaire, Dame P. Brouillet, 79 Ste-Elizabeth.

Rue Condé, quartier Ste-Anne; 2 bâtisses, 2 étages; coût prob. $5,000. Propriétaire, Côté Bros. & Burrit, 48 Condé.

Chemin Côte St-Antoine, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 station de feu, 3 étages, 2e classe; coût prob. $65,000. Propriétaire, Cité de Montréal.

Rue St-Valier, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. $1,500. Propriétaire, Northern Construction, 2950 St-Valier.

Rue Iberville, quartier Ste-Marie; rép. 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob. $1,000. Propriétaire, M. Williamson, 208 Board of Trade.

Rue Ste-Catherine, quartier St-Georges; rép. 1 magasin, 3 étages, 3e classe; coût prob. $4,000. Propriétaire, G. W. Stephens, Banque des Marchands.

Boul. Rosemont, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. $1,200. Propriétaire, Dame De Repentigny, 1035 Boul. Rosemont.

Ave Greenshields, quartier Bordeaux; rép. 1 maison, 1 étage, 3e classe; coût prob. $1,200. Propriétaire, William Louttet, 3371 Ave Greenshields.

Rue St-Jacques et Mountain, quartier St-Joseph; rép. 1 maison, 1 étage, 3e classe; coût prob. $3,000. Propriétaire, American Express Co., St-Jacques et Mountain.

Rue Beaudry, quartier St-Jacques; 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. $1,750. Propriétaire, Chs. Gurd.

Rue Duluth Est, quartier St-Jean-Baptiste; 1 magasin, 1 étage, 2e classe; coût prob. $2,000. Propriétaire, Sol. Vineberg, 316 Notre-Dame Ouest.

Rue Charlevoix, quartier St-Gabriel; rép. 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob. $8,000. Propriétaire, Montreal Water & Power Co.

Windsor Station, quartier St-Antoine; rép. 1 agrandissement, 6 étages, 1e classe; coût prob. $150,000. Propriétaire, Canadian Pacific Ry., rue Windsor.

---

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2125e livraison (23 août 1913). — Le Talisman, par Pierre Maël. — Ce que l'on fait des débris de sardines, par L. Viator. — Les secrets de la prestidigitation: l'anneau merveilleux, par S.-J. de l'Escap. — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — L'assainissement des puits, par Daniel Bellet. — Automobiles impériaux. — Le téléphone intensif, par J. Boyer.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.; Union Postale, un an, 22 fr.; six mois 11 fr. Le numéro, 40 centimes. Librairie Hachette & Cie, 79, boulevard St-Germain.


# LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

**TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87**

**Demandez notre catalogue et notre liste de prix.**

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

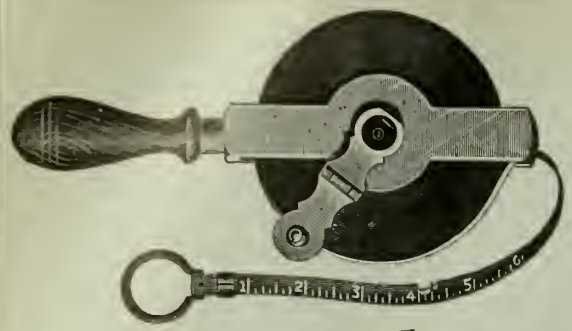
**The**

**THOS. PINK Co., Limited**

**Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON**

**PEMBROKE - ONTARIO**

**FABRIQUÉS AU CANADA**



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

**CHAUDIERE HYGIENIQUE**

**Pour les déchets.**

**L'illustration ci-contre montre notre Chaudière Hygiénique Perfectionnée, pour les déchets. Elle est de la même grandeur et a la même forme que le bassin de cabinet le plus perfectionné.**

**Le couvercle ferme hermétiquement et ne laisse pas s'échapper la moindre senteur Elle devrait se trouver dans tous les foyers.**

**CANADA WIRE & IRON GOODS CO.**
**Hamilton, Ont.**

# CHARBON

**Anthracite et Bitumineux.**

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la Province de Québec.

**GEORGE HALL COAL CO.**
**OF CANADA, LIMITED.**

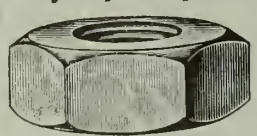
**126 RUE ST-PIERRE, MONTREAL**

# Renseignements Commerciaux

## Jugements.

| | Défendeur. | Demandeur. | Montrant. |
|---|---|---|---|
| Montréal. | Adelstein J. L. et al | A. Racine, Ltd | $103 |
| Montréal. | Chevalier & Frère | J. P. Dupuis | 105 |
| Montréal. | Courchaine Antoine | J. B. Henderson. | 125 |
| Montréal. | Kindestein M. | A. Mendelshon | 249 |
| Montréal. | Lépine Léon | Dme A. Piché et vir. | 121 |
| Montréal. | Libersan Elphège | D. Maloney | 315 |
| Montréal. | Miller E. | J. F. Bryce et al. | 175 |
| Montréal. | Monpas J. L. A. | J. H. David | 110 |
| Montréal. | Mulski Kowtantz | T. Remington | 100 |
| Montréal. | Plante H. & Cie | A. Valin | 253 |
| Montréal. | Radlaner L. | G. Frank | 251 |
| Montréal. | Simpson Fred. | F. W. Cannon | 75 |
| Montréal. | York T. A. | A. C. Hutchison | 359 |
| Montréal. | Zimmerman M. A. et al | G. Gagnon | 100 |
| Sorel. | Senécal J. E. | Pedlar People, Ltd. | 144 |
| Sorel. | St-Onge C. E. & Cie | Montreal Hay Co. | 152 |
| St-Léon de | Maskinongé | Lescadères Eph. — De Laval Dairy Supply Co. | 135 |
| Belœil. | Loiselle L. E. | A. N. Dufresne | $619 |
| Brome. | Hastings M. E. | Molsons Bank | 111 |
| Cartierville. | Deslauriers A. | D. Ouellette | 52 |
| Longue-Pointe. | Desjardins J. | E. Napp | 523 |
| Montréal. | Alain Alonzo | C. A. Jacques | 310 |
| Montréal. | Cook W. C. | R. Préfontaine et al. | 120 |
| Montréal. | Economos Bros. | J. Stephens | 200 |
| Montréal. | Gervais Alb. | A. Robitaille | 78 |
| Montréal. | Goulet Geo. | Oiliver Silver Mining Co. | 100 |
| Montréal. | Gravel L. | D. Roch | 66 |
| Montréal. | Guillotte Pierre | C. A. Lemieux | 400 |
| Montréal. | Hibbard C. B. | Bank of Commerce | 278 |
| Montréal. | Ilieff Elias | Ed. Rivet | 111 |
| Montréal. | Kerelick Peter | E. Favefalink | 116 |
| Montréal. | Lamoureux J. B. | I. Landisman et al. | 64 |
| Montréal. | Legault Zénon | C. A. H. Jones et al. | 1000 |
| Montréal. | Lortie Ed. | Goodwins, Ltd. | 50 |
| Montréal. | Mallette Alfred | Beaudin, Ltd. | 112 |
| Montréal. | Martel J. E. | D. Bouchard et al. | 110 |
| Montréal. | Meunier O. | Hochelaga Bank | 100 |
| Montréal. | Paquette Jos. | P. Dupuis | 55 |
| Montréal. | Powers Nathan | O. Narcisse | 53 |
| Montréal. | Renard F. Van Kessel | J. F. Côté | 51 |
| Montréal. | Riendeau L. | J. Alexander, Ltd. | 89 |
| Montréal. | St-Onge C. E. & Cie | L. P. Fortin | 745 |
| Montréal. | Therrien H. P. | A. Barbeau et al. | 103 |
| Montréal. | Thibodeau Alb. | Dame M. Hamel et vir. | 110 |
| Montréal. | Thompkins B. | J. Gariépy | 104 |
| Montréal. | Tremblay F. N. & Cie | T. Gaudon | 78 |
| Montréal. | Villani A. | A. Lacasse et al. | 76 |
| Montréal. | Villani L. | Hurteau Williams Co. | 122 |
| Ottawa. | Laverdure E. J. et al | L. H. Hébert & Co. | 106 |
| Parc Laval. | Roy Alphée | Larivière, Inc. | 128 |
| Ste-Anne de Bellevue. | Lebeault D. L. J. | McClary Mfg. Co. | 82 |
| St-Joseph de Soulanges. | Leroux Geo. | J. B. A. Valois | 100 |
| St-Pierre. | Leduc Nap. | D. Lavoie | 114 |
| Sault au Récollet. | Dagenais Gust. | J. Pesant | 345 |

**Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"**



VIS D'AJUSTAGE.
VIS À TÊTE.
DEMI-NOIX.
FOREUSES TORDUES.

**Quand vous commandez ces spécialités, insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.**

**John Morrow Screw and Nut Co., Limited. - Ingersoll, Ont.**

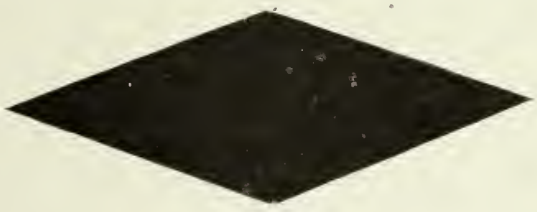
# INSEPARABLES!

## Les Oeillets de Couleur Vraiment Solide

### DE LA

### MARQUE ◆ DIAMOND

ET LA

*Marque de*  *Commerce.*

On la trouve à la surface de tous les Oeillets strictement de "Couleur Solide". C'est une petite marque d'une haute signification. Les Oeillets de la Marque Diamond ne s'usent pas jusqu'au cuivre parce que cela est impossible.

Nous avons une brochure qui explique le **pourquoi.** Demandez-la.

**United Shoe Machinery Co. of Canada**

**Montréal, Qué.**

# Vous Vous Faites Un Bon Ami, Quand Vous Vendez Un GILLETTE.

"Je veux un rasoir," dit-il, quand il se présente à votre comptoir.

Que faites-vous alors ? Prenez-vous son argent pour lui fournir n'importe quel rasoir, qui excite par hasard son intérêt parce qu'il est le moins cher ? Ou lui vendez-vous, en vrai vendeur, celui qu'il devrait acheter—le rasoir qui lui donnera de beaucoup le plus de satisfaction pour chaque dollar dépensé—le RASOIR de SURETE GILLETTE.

Agissez ainsi et vous vous ferez un ami.

Quel que soit le rasoir d'une autre marque qu'il ait employé, il se rasera avec le Gillette beaucoup plus vite, beaucoup plus proprement et plus confortablement, à tel point qu'il sera plus que charmé—il vous sera reconnaissant de ce que vous l'aurez amené à acheter ce rasoir.

De plus, il reviendra régulièrement acheter de nouvelles lames—et reviendra avec plaisir. Pourriez-vous demander qu'on vous offre une meilleure occasion de faire des affaires avec lui sur d'autres spécialités ?

## GILLETTE SAFETY RAZOR Co. of Canada, Limited.

Bureaux et Manufacture : Le Nouvel Edifice Gillette, MONTREAL.

TRADE Gillette MARK
KNOWN THE WORLD OVER

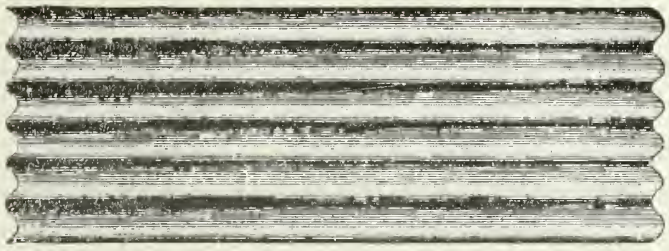
# LE PRIX COURANT

ORGANE DU COMMERCE CANADIEN — CONDUIT AU SUCCES — COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI, LE 19 SEPTEMBRE, 1913 Vol. XLVI—No. 38



Tôle Ridée.



Tôle Ridée.

Nous avons le plus grand stock de tôle ridée au Canada. Nous pouvons expédier à moins d'une heure d'avis.

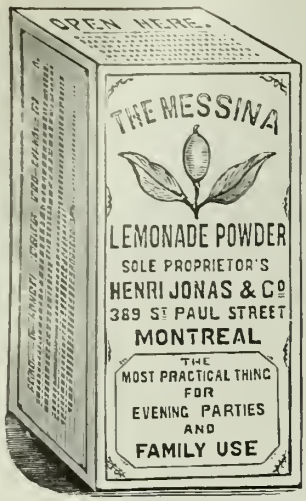
Demandez nos prix.

**The McClary**

MANUFACTURING Co.

23 Rue Wellington, - - - Montréal.


(INDEX DES ANNONCEURS, PAGE 31)




# La Poudre "MESSINA" pour Limonade

**est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformémen à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par**

## ROSENHEIM & JONAS

et enregistrée au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le régistre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

# HENRI JONAS & CIE.,

**SEULS PROPRIETAIRES,**

**MONTREAL.**

## Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

**Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.**

**Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.**

# Les Pois Qui Plaisent au Palais!

¶Au lieu de vendre des Pois Etrangers pour satisfaire à la demande de pois de qualité supérieure, achetez des pois des marques "Sweet Wrinkle" et "Early June".

¶Ce sont les lignes qui aideront à augmenter la demande de pois de qualité supérieure et qui donneront à vos clients plus de satisfaction et vous rapporteront plus de profit.

¶La couleur claire éclatante, qui est si remarquable dans les Pois Etrangers, est produite par une matière chimique; ceci non-seulement détruit la vraie saveur des pois, mais est aussi pernicieux pour le système humain.

¶Les Pois de la Dominion Canners, ne sont adultérés d'aucune façon, on n'emploie aucun colorant chimique, ils gardent toute la saveur naturelle des pois fraîchement cueillis et soigneusement choisis, mis en boîtes quelques heures après leur arrivée du lieu de culture.

¶Cela vous rapportera d'étudier de près la question des pois et de vous rendre compte, pour votre propre satisfaction, de la grande marge de profit que vous vous assurerez, en vendant les pois de *qualité supérieure*.

¶Si vous nous écrivez, nous vous donnerons des renseignements complémentaires au sujet des "Pois".

**Dominion Canners, - - Limited**

**Hamilton Ontario**

# A MESURE QUE LE CANADA GRANDIT

Il y a tant d'étrangers arrivant au Canada, M. l'Epicier, que la diminution de la population dans les autres pays cause des alarmes.

Ces gens nouvellement arrivés devraient être de bons clients pour les plus vieux et meilleurs produits alimentaires de manufacture Canadienne.

C'est pourquoi, quand un nouveau client ouvre un compte chez vous, vous ne devriez pas hésiter à recommander ces produits Canadiens, étalons depuis cinquante ans

## Le Sirop de Blé d'Inde Marque Crown

ET

## Le Blé d'Inde Préparé de Benson.

En ce qui concerne la cuisson commode, rapide et facile, ils ne peuvent être surpassés et vos clients peuvent recevoir une brochure contenant d'excellentes recettes, rien qu'en nous adressant une carte.

Pourquoi ne pas le leur suggérer ?

## THE CANADA STARCH CO, LIMITED.

MANUFACTURIERS DES MARQUES EDWARDSBURG.

Montreal Cardinal Toronto Brantford Calgary Vancouver

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère poirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont n'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.34 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ⅛ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.21 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| Thé Vert Ceylan "Owl" | La lb. |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand

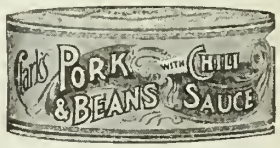
Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK Montréal

| Conserves | La doz. |
|---|---|
| Viandes assorties | 1s 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 1s 2.25 |
| Compressed Corned Beef | 2s 3.75 |
| Lunch Ham | 1s 2.25 |
| Lunch Ham | 2s 3.50 |
| Ready Lunch Beef | 1s $2.25 — 2s 3.75 |
| Geneva Sausage | 1s 2.50 — 2s 4.25 |
| English Brown | 1s 2.10 — 2s 3.50 |
| Boneless Pigs Feet | 1s 2.10 — 2s 3.50 |
| Sliced Smoked Beef | ½s 1.50 — 1s 2.50 |
| Roast Beef | 1s 2.25 — 2s 3.75 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis | ½s 1.60 |
| Ditto | 1s 2.75 |
| Boeuf Bouilli | 1s 2.25 |
| Boeuf Bouilli | 2s 3.75 |
| Boeuf Bouilli | 6s 13.00 |




| | |
|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boites plates | 3s 1.15 |
| Pork and Beans, boites hautes sauce tomates | 3s 1.35 |

| | |
|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boites plates | 3s 1.15 |


LA MACHINE A 10 TOUCHES

Dalton

EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

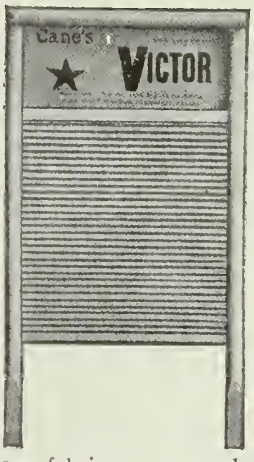
Additions,
Soustractions,
Divisions
et Multiplications.

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

CIE. DALTON

12 Edifice Coristine MONTREAL

Telephone: MAIN 1345



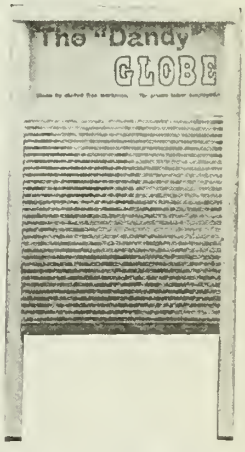

LES PLANCHES A LAVER DE CANE

Amènent les affaires.

Elles donnent toujours entière satisfaction à l'acheteur, parce qu'elles sont bien faites avec les matériaux les plus durables.

Nous fabriquons ces planches à laver en 13 divers modèles et qualités pour répondre à toutes les demandes. Chaque genre est le meilleur qu'on puisse se procurer pour le prix.

**Ecrivez nous pour avoir notre catalogue en français des articles en bois de 'Cane' pour le jour du lavage.**




THE WM. CANE & SONS CO., LIMITED.

NEWMARKET, ONT.

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boites hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 9.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |
| **Potted Meats** | | **La lb.** |
| Ham, Tongue, Beef and Veal, | ¼ | 0.50 |
| | ½s | 1.00 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | ½s | 1.20 |
| Pâtés de Foie | ¼s | 0.90 |
| Pâtés de Foie | ½s | 1.35 |
| **Soupes** | | **La doz.** |
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| **Mince Meat** | | **La doz.** |
| (Tins fermées hermétiquement.) 1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s | | 5.00 |
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ¼s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

J. M. DOUGLAS & Co.,

Montréal.

**Bleus à laver** **La lb.**

"Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c

"Sapphire"

btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb.

"Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. 10c

WM. H. DUNN,

Montréal.

Edward's Soups

(Potages Granulés, Préparés en Irlande)

Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boites 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boites de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boites 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boites 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

BORDEN MILK CO., LIMITED,

Montréal.

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| Lait Condensé (sucré) | Prix au Détaillant |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse). | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) . . | 4 75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3 90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

**Lait et Crèmes Condensés.**

| | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |

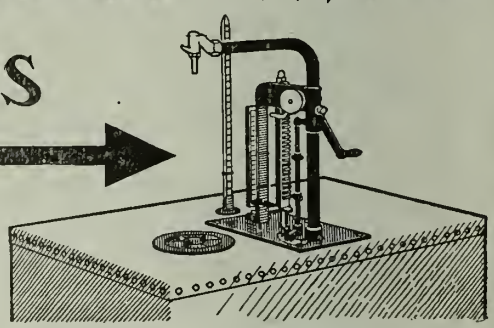
**Lait condensé.** **La cse**

| | |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |

**Lait évaporé.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Hotel". 2 doz., chaque | 4.25 |


# Avez-vous assez d'huile en mains



L'épicier qui possède un **Réservoir à Mesure Automatique Bowser,** pour l'huile, peut, à 20 pieds de distance, en jetant un coup d'œil sur l'indicateur flottant, se rendre compte de la qualité d'huile qu'il a en mains. Lorsque le réservoir est rempli, l'indicateur lui montre combien il a reçu d'huile, de sorte qu'on ne peut pas surcharger. Au fur et à mesure qu'il **vend** de l'huile à ses clients, le calculateur fait la note tout comme le font les balances calculatrices, et la soupape automatique arrête l'écoulement de l'huile du moment qu'il cesse de pomper ; de sorte qu'il n'y a pas d'épanchement d'huile entraînant la perte ou des dommages aux autres articles. Procurez-vous un **Appareil Bowser,** faites cesser l'incertitude, **et Faites un Profit sur chaque vente d'Huile.**

Adresser-nous une carte postale demandant notre **Brochure Gratuite** contenant tous les détails. Nous répondrons à toutes vos questions sur la manière de tenir l'huile.

## S. F. BOWSER & COMPANY, INC.,

**66-68 AVENUE FRAZER, - - TORONTO, Ontario.**

**ETABLIE EN 1885**

Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.

**Bureaux en toutes villes et représentants partout.**

Concessionnaires du brevet et fabricants des pompes à main ou à force motrice artificielle enregistrant d'elles-mêmes leur débit des réservoirs de toutes dimensions, des systèmes d'emmagasiner le pétrole et l'huile, des conduits à enregistrer la consommation, des systèmes pour la filtration et circulation du pétrole, des systèmes de nettoyage à sec, etc.

# QUAND UN ARTICLE PORTE CETTE MARQUE,

# Vous pouvez avoir Confiance en sa Qualité

---

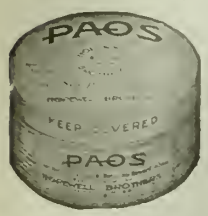
## United Shoe Machinery Company of Canada

**Montréal, Qué.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Boite Haute", 4 doz., chaque | 4.50 |
| Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque | 3.90 |
| Marque Peerless "Petite Boite", 4 doz., chaque | 2 00 |

CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.

Montréal.




"Paos" ("Le savon qui nettoie".)

Par douzaine de boites 0.80

Yankee Cleaner.

| | |
|---|---|
| Boite de 1 gallon | $1.00 |
| Boite de ½ gallon | 0.60 |
| Boite de 1 pinte | 0.32 |
| Boite de 1 chopine | 0.20 |

Dix pour cent d'escompte sur toute commande de douze boites assorties.

THE CANADA STARCH CO., Ltd., Manufacturière de marques Edwardsburg.

| Empois de buanderie. | La lb. |
|---|---|
| Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) | 0.05¾ |
| Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. | 0.06¼ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boites en carton de 4 lbs. | 0.06¾ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boites en carton de 3 lbs. | 0.06¾ |
| Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) | 0.06¼ |
| Barils No 1 (200 lbs.) | 0.06¼ |
| Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) | 0.07½ |
| Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Empois Silver Gloss en boites à coulisse de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.) | 0.07 |
| Benson's Satin (28 lbs.) boites en carton de 1 lb., étiquette chromo | 0.07½ |
| Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse | 3.00 |
| Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.) | 1.50 |
| Casco Potato Flour (20 lbs.) | 0.10 |
| **Celluloïd.** | |
| Boite contenant 45 boites en carton, par caisse | 3.60 |
| **Empois de cuisine.** | |
| W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) | 0.05½ |
| (Boite de 20 lbs., ¼c en plus.) | |

ELIE CHARBONNEAU

Marché Bonsecours

Montréal

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $2.50 |
| Citrons, la caisse | | 3.00 |
| Tomates | | 0.75 |
| Choux nouveaux, la douzaine | | 0.50 |
| Patates, par 80 lbs. | | 1.00 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 1.25 |
| Oranges navel | | 3.75 |
| Concombres, la douzaine | | 0.25 |
| Pommes nouvelles, la boite | | 1.25 |
| Pruneaux panier | | 0.50 |
| Pêches, panier | | 0.80 |
| Poires, la caisse | | 4.00 |

E. W GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto. Ont.

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses . . . . | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

| | | La doz. |
|---|---|---|
| 6 doz. de | 5c. . . | $0.50 |
| 4 doz. de | 4 oz. . . | 0.75 |
| 4 doz. de | 6 oz. . . | 1.00 |
| 4 doz. de | 8 oz. . . | 1.30 |
| 4 doz. de | 12 oz. . . | 1.80 |
| 2 doz. de | 12 oz. . . | 1.85 |
| 4 doz. de | 16 oz. . . | 2.25 |
| 2 doz. de | 16 oz. . . | 2.30 |
| 1 doz. de | 2½ lbs. . . | 5.00 |
| ½ doz. de | 5 lbs. . . | 9.60 |
| 2 doz. de | 6 oz. | à |
| 1 doz. de | 12 oz. | la Cse |
| 1 doz. de | 16 oz. | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".


## Profits et Livres

Chaque fois que vous vendez quoi que ce soit a votre comptoir, la justesse de vos balances détermine votre profit ou votre perte. Il vaut mieux pour vous ne pas avoir de balance du tout que d'en avoir une inexacte, car les erreurs qu'elle vous fait commettre vous causeront bien des ennuis. Si la pesée est trop légère, vos clients mettront en doute votre honnêteté et vous perdrez leur clientèle. Si la pesée est trop lourde vous perdrez de l'argent à partir du jour où vous commencerez à vous en servir.

# FAIRBANKS

**"Les balances qui ont rendu le pesage juste."**

Elles sont manufacturées depuis plus de 80 ans et ont une réputation internationale pour la justesse et la durabilité. Les Balances Fairbanks ont été adoptées par les gouvernements des Etats-Unis, du Canada et étrangers, et sont universellement employées dans presque tous les cas où l'exactitude des poids entre en ligne de compte pour réaliser des bénéfices. La Bascule Transportable illustrée ici est notre type étalon pour la pesée de tous les genres de marchandises générales. Comme pour toutes les Balances Fairbanks, toutes ses parties sont fabriquées au moyen des meilleurs matériaux ; les supports et pivots sont en acier finement trempé. On les livre avec ou sans roues. Diverses grandeurs, pesant de 400 à 2,500 livres. Ecrivez pour avoir notre Catalogue et nos prix.

**THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., Limited.**

**444, rue St-Jacques, MONTREAL.**

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

Agents pour Montréal et la province de Québec.

# Les Bons Vendeurs

préfèrent vendre un article de haute qualité parce qu'on ne leur retourne pas—et parce que cela veut dire des renouvellements de commandes. C'est là une raison pour laquelle tant de vendeurs de premier ordre aiment à vendre à leurs clients

**Le Vermicelle, Macaroni, Spaghetti, les Lettres et Chiffres de Fantaisie de**

# CODOU.

Chacun de ces articles est une spécialité ayant une réputation nationale de haute qualité.

On se sert du Blé Russe Taganrok—le blé qui donne les MEILLEURS résultats—le blé qui convient particulièrement au but désiré

Il n'y a pas de meilleure manufacture au monde, consacrée seulement à la production du Macaroni et des pâtes similaires, que celle de Felix Codou, à Marseille, France. On y utilise tout l'outillage moderne, la propreté y est scrupuleusement maintenue—la manufacture originelle a été agrandie plusieurs fois pour satisfaire à la demande sans cesse croissante des consommateurs delicats.

"Le nom de Codou" est celui auquel il faut songer, quand on a besoin de la première qualité.

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**
**MONTREAL** **Agents** **TORONTO**

**Rien d'autre ne fera l'affaire.**

On en prend l'habit de dès l'enfance, et cette habitude dure. Alors qu'elles sont encore toutes jeunes, on dit aux petites filles d'aller chercher du

# SEL de Table WINDSOR

. . et c'est ce qu'elles font; elles refusent tout autre sel—à cette époque et quand elles "sont grandes". Cultivez cette habitude, et conservez leur confiance, du début jusqu'à la fin, en leur offrant dès le début le Sel Windsor.

THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED
WINDSOR ONTARIO



# PANIERS et MANNES en OSIER

**LES PLUS BAS PRIX COMMERCIAUX ET PROMPTE LIVRAISON GARANTIE.**

Assortiment complet des Célèbres Brosses et Balais de BOECKH. Nous sommes heureux d exhiber un assortiment très considérable d'Echantillons.

Conseils d'Experts au sujet du Choix des Lignes se Vendant le Mieux.

**Venez, Ecrivez ou Téléphonez pour avoir notre Liste de Prix.**

## The Harold E. Smith Sales Co.

**Agents de Ventes et Distributeurs**

**130 RUE CRAIG EST**

**(Deux Portes à l'Ouest de l'Hôtel des Postes)**

MONTREAL



**Saindoux Composé**

# LAING'S

**Reconnu comme le meilleur sur le marché.**

**Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.**

**Son Prix est raisonnable.**

## MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, - - **MONTREAL.**

Soda "Magic" — La cse

No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb . . . 2.85
5 caisses . . . . . 2.75
No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb . . 2.85
5 caisses . . . . . 2.75

No 3 caisse
30 pqts. de 1 lb. } 2.85
et 60 pqts. de ½ lb. }
5 caisses . . . . . 2.75
No. 5 caisse
100 pqts de 10 oz. 2.90
5 caisses . . . . . 2.80

Crème de Tartre de "Gillett"

La doz

¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) . . . . . $1.00
½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) . . . . 2.00

La cse

4 doz. pqts., ¼ lb. . . . . } assortis. } $8.00
2 doz. pqts., ½ lb. . . . . }

La doz

¼ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) . . . . . 2.20
1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) . . . . . 4.10

La lb

5 lb. canistres carrées (½ doz dans la caisse) . . . . . 0.33
10 lb. boîtes en bois . . . . . 0.30½
25 lb. seaux en bois . . . . . 0.30½
100 lb. barils . . . . . 0.28½
360 lb. barils . . . . . 0.22

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅞ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST

| | |
|---|---|
| Tierces | 0.11¼ |
| Tinettes 60 lb. | 0.11½ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 2.35 |
| Chaudières, 20 lbs. | 2.25 |
| Caisses, 3 lbs. | lb. 0.12¼ |
| Caisses, 5 lbs. | lb. 0.12¼ |
| Caisses, 10 lbs. | lb. 0.12¼ |
| Pains moulés d'une livre | 0.12¾ |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boîte 350, par boîte | 5.75 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boîte de 600, la boîte | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boîtes de ferblanc, 50 s. et boîtes de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boîtes de fantaisie | 16.00 |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |

Pur Digne de confiance

**N'hésitez pas**

à emmagasiner et recommander le

SODA A PATE

**"COW BRAND"**

Il est remarqué pour sa force, sa pureté, et le fait qu'il est digne de confiance ; c'est un des grands favoris de la cuisiniére.

*Examinez vos stocks.* *Commandez en à votre fournisseur en gros.*

**CHURCH & DWIGHT**

Manufacturiers LIMITED

MONTREAL

NOUS LE VENDONS POUR VOUS.

C'est notre but de vendre

**Shredded Wheat Biscuit**

avant qu'il ne soit mis sur vos tablettes. Il y a bien des arguments au sujet de notre produit, mais nous les mettons en avant à votre place. C'est le seul aliment pour le déjeuner, à base de céréales, qu'on ait mis sous forme de biscuit et le seul qui soit empaqueté dans des caisses solides en bois. Shredded Wheat est toujours cuit d'avance, prêt à servir. Non seulement c'est un aliment délicieux pour le déjeuner, avec du lait ou de la crême, mais il est salutaire et nutritif avec toutes sortes de fruits, à l'étuvée ou en confitures Avez-vous votre part des affaires que nous créons pour vous ?

**Shredded Wheat est mis en caisses propres, en bois solides. Les caisses vides sont vendues par les épiciers entreprenants à raison de 10 ou 15 cents chacune, ce qui ajoute à leurs profits sur Shredded Wheat.**

THE CANADIAN SHREDDED WHEAT CO., Ltd.

NIAGARA FALLS, ONT.

Bureau à Toronto :

49 rue Wellington Est.

# Faites-vous apprécier de vos clients ; offrez-leur les

# Cigarettes

# MASPERO

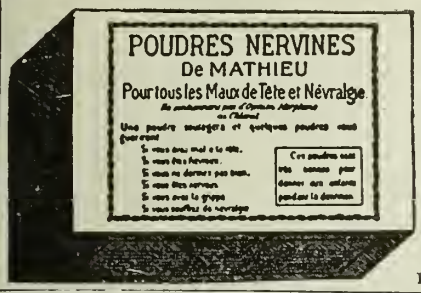
**Ce sont les cigarettes les plus parfaites sur le marché — Différents formats.**

**Vendues chez tous les marchands de gros.**

L'abstention d'emmagasiner une marchandise supérieure peut entraîner une perte de clientèle pour le marchand.

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont reconnues partout comme spécifique contre les maux de tête, et recommandées avec assurance par tous les marchands comme étant un remède effectif. Ne perdez pas votre clientèle pour avoir laissé votre stock s'épuiser.




Si vous ne connaissez pas les **Poudres Nervines de Mathieu** essayez-les à nos frais au moyen du coupon ci-joint.

Pour tous les rhumes le **Sirop de Goudron et d'huile de foie de morue de Mathieu,** est reconnu comme un remède sûr et effectif.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, - - P.Q.**

**MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.**
Dépositaires en Gro Montreal, P. Q

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

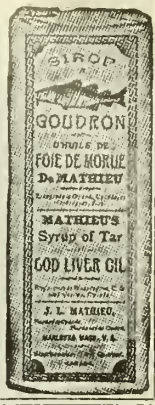
Nom .....

De .....
(Nom de la maison de commerce).

Rue .....

Ville ou village .....

Province .....




**L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe,** n'a pas son égale pour former le jugement de la jeunesse.

Elle répond parfaitement à son but qui est de créer des **Commerçants,** des **Hommes d'Affaires,** des **Employés d'élite**, en un mot, des jeunes gens capables, au sortir de l'école, de remplir avec succès et distinction une situation qui leur permette de gagner leur vie largement et honorablement.

**Ses Cours s'adressent** aux jeunes gens des deux sexes que les circonstances ont empêché de faire de longues études et qui veulent compléter pratiquement le bagage de leurs connaissances, soit pour améliorer leur position, soit pour se mettre en affaires.

**Les principales matières qu'on y enseigne** sont : l'arithmétique, la comptabilité, la calligraphie, la clavigraphie, la sténographie française, la sténographie anglaise, la langue et la correspondance françaises, la langue et la correspondance anglaises, la télégraphie appliquée, l'administration des gares et la comptabilité des banques.

Au sortir des cours, les élèves sont assurés d'une bonne position, soit dans le commerce, soit dans la finance, soit dans l'administration des chemins de fer.

**Pour toutes informations, s'adresser à**

## L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée

ST-HYACINTHE, P.Q.

# BOITES EN CARTON

## St. Lawrence Sugar

L'Etalon canadien de qualité empaqueté en boîtes en carton, contenant 2 lb. et 5 lb.

| | |
|---|---|
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ⅛ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ¼ et 1 lb. | 0.80½ 0.82 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia, pqts 1/16 lb. | 0.65 |
| Snap, pqts 1/12 et 1/6 lb. | 0.48 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.50 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boites 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| 12 lbs., boîtes 6 lbs. | 0.39 |
| **(Empire Branch)** | |
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts | |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs, 5 s. et 10 s. | 0.39 |
| Currency, 10 s. | 0.39 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boîtes 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Rosebud, 3 x 3, 7 s. ½ cads, 8 lbs | 0.50 |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |

| | |
|---|---|
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boites 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boites 10 s. | 0.78 |

## HENRI JONAS & CIE,

**Montréal.**

| | |
|---|---|
| **Pâtes Alimentaires.** | **La lb.** |
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de $1.00 à | 3.00 |
| Extraits au gallon de $6.00 à | 24.00 |
| Mêmes prix pour extraits de tous fruits. | |

| | |
|---|---|
| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse | 21.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse | 36.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, ½ d. à la cse | 54.00 |
| **Vernis à chaussures. 1 doz. à la caisse.** | **La doz.** |
| Marques Froment. | 0.75 |
| Marque Jonas. | 0.75 |
| Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. | 2.00 |

## MATTHEWS-LAING, LIMITED,

**Montréal, Canada.**

| | |
|---|---|
| **Lard en Baril Marque "Anchor"** | |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. | 15.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. | |
| Pickled Rolls, brl. | 30.00 |
| Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | 27.00 |
| Heavy, clear fat backs 60/70 | 25.50 |
| **Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".** | |
| Tierces, 375 lbs. lb. | 0.11½ |
| Boites 50 lbs. net (doublure parchemin) | 0.11⅝ |
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) | 0.11¾ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net, $2.40 | 0.12 |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs., $2.30 | 0.11½ |
| Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.12¼ |
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.12½ |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | 0.12½ |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | 0.13¼ |
| **Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).** | |

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

| | |
|---|---|
| Tierces, 75 lbs. | 0.14½ |
| Boites, 50 lbs., net (doublure parchemin) | 0.14¾ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | 0.14⅞ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $3.00 | 0.15 |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut $2.90 | 0.14½ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15¼ |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15½ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | 0.15½ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | 0.15¾ |
| **Viandes fumées.** | |
| Jambons: Première qualité. | |
| Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.18½ |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.19 |
| Moyens, 15 à 19 l bs. | 0.21 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.21½ |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.22 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.23 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20 |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.18 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.23 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.25 |
| Jambons de Laing, choisis, Pique-que-Nique", 10 à 14 lbs. | 0.17 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, 8 à 12 lbs. | 0.16½ |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |
| **Saucisses fumées.** | |
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et langue) doz. | 1.10 |
| **Saucisses fraîches.** | |
| Saucisses de porc (tripes de porc) | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | 0.08½ |
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

AGENCES

LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,

Montréal.

**Légumes.**

| | |
|---|---|
| **Petits Pois Importés "Soleil"** | |
| Extra fins, 50 boites | 14.50 |
| Extra fins, 100½ boites | 15.00 |
| Très fin, 100½ boites | 13.50 |
| Fins, 100½ boites | 11.50 |
| Mi-fins, 100½ boites | 11.00 |
| Moyens, No 2, 100½ boites | 9.50 |
| Moyens, No 3, 100½ boites | 9.00 |
| **Petits Pois "Frs. Petit & Cie."** | |
| Fins, 100½ boites | 10.00 |
| Moyens, 100½ boites | 7.50 |
| **Légumes "Soleil".** | |
| Haricots:— | |
| Verts, extra fins, 100½ boites | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boites | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boites | 8.00 |
| Côtes de Céleri. 50 boites | 7.50 |
| **Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)** | |
| Oseilles, 100½ boites | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b. | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boites | 9.00 |
| Julienne, 100½ boites | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boites | 9.50 |
| **Asperges.** | **C/S** |
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boites | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boites | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boites | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boites | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boites | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boites | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boites | 22.50 |
| **Flageolets.** | |
| Moyens, 100½ boites | 11.00 |
| **Sardines.** | **C/S** |
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |
| **Savons de Castille.** | **Lb.** |
| **Le Soleil 72% d'huile d'Olive.** | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.00 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s | 4.50 |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.10½ |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08½ |
| **La Lune 65% d'huile d'Olive.** | **Lb.** |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |


# Le Progrès des Affaires grâce à l'Efficacité de la Presse Commerciale.

Sera le principal sujet traité en Amérique à la plus importante assemblée de journalistes et de publiciste techniques, commerciaux et autres. Aucun commerçant actif, aucun gérant de ventes, aucun agent de publicité, aucun éditeur de journal commercial, aucun publiciste ne peut négliger d'assister à la

**Huitième Convention Annuelle de la Federation des Associations de la Presse Commerciale des Etats-Unis à l'Hotel Astor, New-York, les 18, 19 et 20 Septembre 1913.**

On tiendra deux séances par jour. Il y aura des banquets de rédacteurs, d'agents de circulation, d'agents de publicité et de publicistes, présidés par des personnes compétentes. La plupart des principaux éditeurs, gérants d'affaires, acheteurs et vendeurs de publicité, et des autorités en fait de méthodes modernes de commerce y prendront part. Dans l'après-midi du Vendredi 19 Septembre, il y aura un mass-meeting ; des professionnels et des représentants de maisons de commerce y prendront la parole, et y traiteront des sujets tout-à-fait d'actualité pour les journalistes, publicistes et annonceurs. Des invités distingués et des orateurs compétents assisteront au banquet annuel, qui sera une cérémonie mémorable. Peu importe le genre de vos relations avec le domaine du journal commercial ; si vous portez intérêt à l'idée de promouvoir vos affaires en vous servant de l'efficacité de la presse commerciale, si vous avez confiance dans les journaux d'affaires pour gens d'affaires, vous serez le bienvenu à toutes les séances.

Ou peut obtenir tous renseignements du **COMITE D'ORGANISATION**.
Wm. V. Ukers, Président, 79, Wall Street, New-York.

## The Federation of Trade Press Associations in the United States.

Président, H. M. SWETLAND. New-York.

Secrétaire-Trésorier, EDWIN C. JOHNSTON. New-York.

Vice-Président, E. C. HOLE. Chicago.

LES

# BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente des biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits. Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

**AND CANDY CO., LIMITED**

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.

## La Farine Préparée de Brodie

**Vous Conserve Vos Clients.**

Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines

**UN BON VENDEUR.**

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

**Brodie & Harvie, Limited.**

**14 et 16 Rue Bleury,**

**Tél. Main 436. MONTREAL.**

Ne demandez pas plus à votre publicité qu'elle ne peut vous donner. Son action est limitée de même que son rendement.

| | |
|---|---|
| c/s 12 barres, 3 lbs. | 0.08½ |
| **Huile d'Olive "Minerva"** | **C/S** |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | **Gall.** |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |

### LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Reindeer" café et lait, petit, 4 doz. | 6.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |

### JOHN P. MOTT & CO.

| | | La lb. |
|---|---|---|
| Elite, per doz. | | 0.00 |
| Prepared Cocoa | | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | | 0.36 |
| No 1 Chocolate | | 0.30 |
| Diamond Chocolate | | 0.24 |
| Navy Chocolate | | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | | 0.35 |
| Cocoa Shells | | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à | 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à | 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. | 1.00 |

### SALADA TEA CO.

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

### SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.

Prix pour Ontario et Québec:

| | |
|---|---|
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |

# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

## Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO.,**

Limited.

**Montréal, Can. Dorchester, Mass**

**ETABLIE EN 1780.**

## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

**EPICIERS EN GROS**

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

**Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.**

**329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi**

**MONTREAL**

## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE

**UPTON**

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

# La Qualité d'Abord

a toujours été la devise de l'établissement Clark et la demande énorme et rapidement croissante pour les fèves au Lard de Clark est, sans aucun doute, due au soin apporté à leur préparation.

## Les Fèves au Lard de Clark

sont vos meilleurs vendeurs. Elles sont connues et appréciées du consommateur.

Elles sont annoncées de manière à maintenir et à élever le chiffre de vos ventes.

Les prix pour le marchand et le consommateur sont équitables.

**Les Fèves de Clark tiennent la tête.**

**W. CLARK, - Montréal**



## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Fst 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O. Goyette, ancien maire de Magog ; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste ; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Advertising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir n ivez-vous au **"Prêt Immobilier, Limitée,"** qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec g'an les facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le **"Prêt Immobilier, Limitée"** sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le **"Prêt Immobilier, Limitée"** n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleaner.

Cse de 3 do 3.60

Cse de 6 doz. 7.20

30 jours.



SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.

Montréal — Tél. Main 6473.

| | | |
|---|---|---|
| 1 doz., | (en boîte de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, | " " | 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

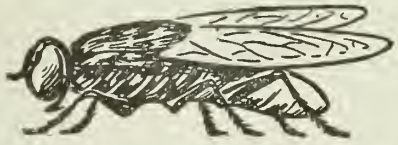
ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

| Lime Juice "Stowers" | | La cse |
|---|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. | pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. | pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | | 3.50 |
| Lemon syrup | | 4.00 |

WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.

Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

WILSON'S FLY PADS.



| | |
|---|---|
| La boite | $3.00 |
| Par trois boites | 2.85 |



CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré

DES EPICIERS

**Pour tous les**

## Besoins de la Cuisine

**Tablettes de ¼ lb.**

**Fabriqué par**

**JOHN P. MOTT & CO.,**

**HALIFAX, N. E.**

**J.A.TAYLOR, Agen , Montréal**



Dessinateur de patrons. Satisfaction absolue
Coupe garantie. Prix modérés.

Tél., Est 3521.

## A. J. LELIEVRE

**MANCHONNIER**

**150, rue St-Denis, Montréal.**

*Spécialité :*

Manteaux de Mouton de Perse.
Tous genres de Fourrures réparées, teintes et nettoyées.


Surveiller sa publicité, c'est surveiller ses affaires. Organiser sa publicité, c'est organiser sa vente.


**LES**

# THÉS DU JAPON

**sont par excellence les Thés Verts du Continent Américain tout entier. Absolument purs — le Gouvernement Japonais défend l'emploi de tout adultérant dans leur préparation.**

ROYAL YEAST CAKES

ROYAL YEAST CAKES

ROYAL YEAST CAKES

## L'ANCIEN EST FIABLE

La grande demande pour les Pains de Levure Royal, par tout le Canada, a, dans le passé, induit les manufacturiers d'autres articles de commerce à mettre sur le marché des marques de pains de levure qu'ils prétendent être "tout aussi bonnes" que la Levure Royal, et certains marchands ont essayé de substituer ces marques inconnues aux Pains de Levure Royal, Toutes ces tentatives ont fait faillite. **Pourquoi** expérimenter avec des marques inconnues?

# ROYAL YEAST CAKES

BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG MONTREAL

BLUE LABEL

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très-soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haute qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

AGENTS:

**LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.E.— C. DE CARTERET, Kingston. — BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. — SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vancouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.**

# LE PRIX COURANT

## REVUE HEBDOMADAIRE

### Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT ; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.
Toute année commencée est due en entier.
L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.
Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."
Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".
Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 19 Septembre 1913. Vol. XLVI — No 38.

## LE MAINTIEN DES PRIX ET LE DETAILLANT

### Organisation vs Désordre.

Il y a à peine une dizaine d'années, les conditions commerciales étaient bien différentes de ce qu'elles sont aujourd'hui. Nos méthodes de publicité étaient différentes; la manière de faire les affaires était différente, et notre attitude les uns envers les autres était différente. En un mot, c'était une bataille constante de chien à chien. Les méthodes primitives disparaissent, et ceux-là même qui se plaisaient dans leur rôle qui consistait à mettre les autres dans l'embarras, sont maintenant pris à leur propre piège. Les hommes ont enfin reconnu que, différemment de la créature animale, ils sont doués d'une intelligence, d'une faculté de compréhension, d'une raison et que c'est ce don de la Providence qui fait que nous pouvons nous comprendre les uns les autres, qui a finalement forcé quelques-uns des plus entreprenants à former, pour leur bien commun, des organisations légales. Aujourd'hui plus que jamais, on sent que le commerce a une conscience.

Nous traversons une période de développement qui fournit des données intéressantes à l'élève qui étudie l'économie politique. Tout comme les lois découlent des conditions qui surgissent, et tout comme les nouvelles lois sont faites pour répondre aux besoins de chaque circonstance, les lois morales des organisations dans un esprit tel qu'elles rencontrent les besoins et assurent la protection de chacun de leurs membres. Nous avons appris à savoir que le bien du plus grand nombre doit être sauvegardé, et non celui de la minorité au dépens de tous les autres. L'organisation conduite selon les règles légales signifie ordre, éducation et progrès. Le manque d'organisation signifie au contraire désordre, friction, querelles futiles et sans but, et, finalement, la mort du commerce. La friction use. Ni homme ni commerce ne peuvent la subir impunément. L'organisation guérit le mécontentement parmi les commerçants, et nous savons tous que ce mécontentement ébranle la confiance du public envers le détaillant.

### L'organisation légale.

Le besoin de l'organisation légale ne s'est jamais fait sentir aussi fortement qu'aujourd'hui, mais il faut voir avec soin que rien dans ces organisations ne soit répréhensible devant la loi. La loyauté dans l'organisation est aussi essentielle qu'en affaires.

L'équité envers tous, pas d'entraves, pas de diversion illégale du commerce, pas de conspiration; en un mot, rien qui soit illégal.

Nous sommes toujours en présence de sérieux problèmes commerciaux. Les lois qui empêchent le manufacturier de déterminer le prix de revente de ses produits brevetés, fait de l'organisation comme une nouvelle force éducationnelle plus essentielle que jamais pour la protection mutuelle des commerçants. Si les prix fixes doivent venir un jour, ils devront venir du public; et c'est le temps, pour les détaillants qui tiennent réellement aux prix fixes sous prétexte que ces prix diminueront une meilleure qualité de la marchandise et plus d'honnêteté dans le commerce, c'est le temps, disions-nous, d'éduquer le public, de lui apprendre à voir clairement la différence qui existe entre le prix fixe et le prix des trusts, et, ainsi, de donner lieu à la création d'une nouvelle législation. Il appartient au détaillant de démontrer au public, par sa publicité, et autres moyens, la différence qui existe entre le prix fixe d'un article de création unique, et le pacte d'un groupe pour fixer et contrôler le prix d'un certain nombre d'articles. Ce dernier cas est évidemment du monopole, et il n'est pas un citoyen respectueux de la loi qui encourage le monopole ni aucune organisation susceptible de monopoliser.

Le détaillant peut obtenir la fixation des prix en démontrant au législateur qu'il la désire parce qu'il en a besoin. Les juges sont généralement soupçonneux des motifs invoqués par les manufacturiers pour l'établissement de prix fixes; aussi, les détaillants doivent-ils lui venir en aide et lui fournir quelque chose de tangible pour prouver à la cour qu'il ne recherche pas son intérêt particulier.

Il n'est pas sans à-propos de rappeler ici qu'il n'y a pas longtemps, aux Etats-Unis, un juge de la cour suprême du New Haven accorda une injonction préliminaire à un grand manufacturier de montres contre un pharmacien pour l'empêcher de réduire le prix d'une montre. Pour accorder l'injonction, le juge s'est basé sur le fait qu'il était injuste pour le détaillant de réduire un prix qu'il savait déjà restreint, d'autant plus que tous les autres marchands s'accordaient pour le maintenir. Il argua que lorsque le détaillant réduit le prix d'un article, il ruine en quelque sorte et jusqu'à un certain point la clientèle du manufacturier. Aux Etats-Unis encore, une trentaine de manufacturiers viennent de se former en organisation sous le nom de l'American Fair Trade League, dans le but d'étudier les intérêts des manufacturiers et de prendre les moyens de protéger leurs produits et leurs marques de commerce.

Les réductions de prix entrainent la démoralisation du commerce. Quant à ce qui concerne les manufacturiers qui voudraient arriver à fixer les prix de revente, leur position est très claire; leur but est directement opposé au monopole,

et leur politique est très avantageuse non seulement au commerce, mais à tout le public. Les lois prohibitives sont destinées à protéger l'homme dans son droit de concurrence libre, et à empêcher les pratiques qui tendent à supprimer la concurrence. Elles tendent à conserver à l'individu l'occasion et le désir de créer. Mais lorsque les hommes se groupent pour former un monopole ou contrôler une certaine branche du commerce, quelque bonnes que soient leurs intentions, ils faussent nécessairement l'effort individuel.

Une partie du public s'agite à propos de la fixation des prix parce que la question n'est pas clairement comprise. Mais le prix fixe n'a rien de neuf. Il existe en Allemagne, en Belgique, au Danemark et en France. En Allemagne, par exemple, aucun livre neuf ne peut être vendu à prix réduit. Si un marchand veut disposer d'un livre à un prix moindre que celui fixé, par l'éditeur, il doit le vendre à titre de vieux livre.

Le Danemark est un petit pays mais qui possède une très grande énergie pour la défense et la protection de ses détaillants. Les intérêts du détaillant y sont sauvegardés religieusement. Les parasites du commerce n'y peuvent pas voler le public par la pratique des ventes périodiques dites d'occasion.

### La marque de commerce

La marque de commerce est l'un des meilleurs moyens d'impressionner le public en faveur du détaillant, et son usage se répand de plus en plus. La marque de commerce du détaillant sur un article le différencie de celui de la maison faisant affaires par la poste et du magasin à rayons, en ce qu'elle rend le marchand responsable de la qualité de l'article. Sa marque de commerce est en quelque sorte comme sa garantie. Elle fait comprendre au public que le marchand connaît l'article qui la porte et qu'il a foi en sa qualité. De fait, il ne doit pas y avoir de secret dans le commerce. On devrait faire connaître franchement au client la véritable valeur de l'article qu'on lui vend. Aussi bien, ne vous préoccupez pas des maisons qui font affaires par la poste ni des magasins à rayons. Vous n'arriverez pas au succès en critiquant les autres, ni en parlant du bon service et en ne le donnant pas. Au contraire, il faut inspirer la confiance, bien connaître le stock de son magasin et prendre la responsabilité de tout ce qui passe du magasin aux mains du client.

L'organisation a déjà beaucoup fait pour le détaillant; mais il reste beaucoup à faire encore. L'organisation a enseigné à ses membres que les trop grands achats et les crédits à long terme sont ruineux. L'organisation, renforcée par la littérature commerciale, commence à faire sentir son influenc Elle a établi comme un tribunal de la paix entre le détaillant, le manufacturier et le marchand de gros et elle a rendu la guerre commerciale insoutenable, parce que la coopération a fait place à la concurrence. Les manufacturiers ont appris que la distribution rationnelle d'un produit n'est possible que par l'entremise du détaillant.

L'organisation enseigne qu'on ne se bat plus pour une simple question de piastres et de cents; elle enseigne à vivre et à laisser vivre, à reconnaître un code de moralité et un côté moral aux affaires. L'organisation donne au détaillant la confiance en lui-même et lui fait croire à la réalité de sa valeur et son influence dans la communauté. Un peu partout, mais dans les petites villes surtout, on a foi dans la parole du détaillant.

Mais les membres d'une organisation ne doivent pas seulement avoir confiance; ils doivent être actifs. Organisation signifie vie, enthousiasme, progrès, succès. Il n'y a que les omrts qui n'aient pas ebsoin de s'organiser.

## POUR ATTIRER LA CLIENTELE.

A cette saison où la température persiste à baisser graduellement, l'épicier actif devrait se rendre compte du besoin de changer la variété de ses produits selon la demande qui s'accentue. Les articles qui furent de forts vendeurs, tout récemment encore, sont de moins en moins demandés à mesure que la saison froide s'annonce. Au contraire, les clients commencent à demander des aliments plus assimilables en temps froid, et c'est le temps de les mettre en évidence et de les pousser avec résolution.

C'est le moment ou jamais d'utiliser la vitrine comme élément vendeur en y donnant plus d'attention. La saison et les articles en demande, tout contribue à faire des étalages attrayants. Plus que durant les mois de chaleur, les promeneurs fréquentent les rues de la ville, et une belle vitrine est plus susceptible d'attirer leur attention et de faire des ventes. Par conséquent, tous les épiciers devraient se faire un devoir de composer de beaux étalages et d'en maintenir le niveau d'efficacité jusqu'au moment où il faudra en changer totalement le style à l'approche des fêtes de Noël et du Nouvel An. Ils devraient voir à ce qu'ils soient faits selon les exigences de la saison et en harmonie avec les articles que l'on met en évidence et dans les annonces et dans les étalages intérieurs.

Il est peut-être prématuré de parler ici des étalages propres aux jours de fêtes de la Noël ou du Nouvel An. Toutefois, s'il n'est pas opportun de les confectionner maintenant, nous ne voyons aucun mal à en tracer d'avance les plans et faire naître les suggestions. Aussi, sommes-nous assurés que les gens éclairés prendront les moyens de se souvenir des enseignements que nous leur offrons, et se prépareront longtemps d'avance afin d'être les premiers à faire leurs étalages pour les fêtes. De nos jours, le public est imbu de l'esprit des fêtes, et cet esprit qui tend à se développer de plus en plus, entraîne un plus fort pourcentage de dépense, de libéralité. Dans ces circonstances, les gens recherchent surtout les bonbons et les fruits, mais on ne doit jamais manquer de faire entrer dans l'étalage une combinaison de tous les principaux produits de fantaisie que comporte le commerce d'épicerie. Les sujets d'ornementation pour la vitrine ne manquent pas. Le vieux Santa Claus en voiture; sortant d'une cheminée ou descendant d'un train, sont autant de sujets aussi attrayants qu'ils sont vieux. Le millésime de la nouvelle année, affiché en gros chiffres d'une forme ou d'un matériel original; le vieux faucheur ou le sablier, autant de choses à mettre bien en évidence au milieu d'un étalage bien fait, composé d'articles de première nécessité, et agrémenté des fantaisies tant recherchées pendant les jours de fêtes. Des drapeaux bien drapés donnent un air de gaieté qui plaît et attire. Beaucoup de marchands décorent aussi l'intérieur de leur magasin.

### Les conserves.

C'est la saison par excellence pour la vente des conserves de viande, de poisson, de fruits et de légumes. Donc, mettez-les en évidence, car elles seront grandement demandées et le meilleur moyen de dire que vous tenez telles ou telles marques, c'est de les montrer. Tout dépend de la publicité dans la vente; par conséquent, ne la négligez pas.

### Quelques suggestions.

La suggestion est une aide précieuse dans la vente. Les marchands et commis le savent par expérience. C'est à cette fin qu'on a inauguré les étalages de vitrines. Mais voici une manière d'arranger les vitrines et dans laquelle les suggestions parlent plus haut que dans la vitrine ordinaire. Sur une pancarte, vous inscrivez: "Pour tous les repas." Puis, vous disposez trois strapontins dans la vitrine. Sur celui du bas,

qui porte l'inscription: "Déjeûner", étalez les articles qui composent ce repas: café, biscuits, fromage, fruits, etc. Sur le second degré, indiquez: "Dîner" et étalez des soupes concentrées, des viandes cuites, jambons, corned beef, etc., des conserves de légumes, des marinades, des viandes à pâtés, et tous autres articles qui entrent dans la composition d'un dîner. Sur le rayon du "Souper", montrez des viandes en conserves, des olives, du fromage, des conserves de fruits et des biscuits de fantaisie.

### Repas du soir.

Si le marchand le croit opportun, il pourra ajouter un quatrième rayon portant l'inscription "Repas du soir", et y montrer des biscuits secs, du fromage, des sardines, des homards, des éperlans, des fèves au lard et des marinades.

A l'heure présente, la perspective commerciale est très brillante, au Canada, et tout effort approprié donnera des résultats appréciables. Le marchand se doit à lui-même de stimuler l'enthousiasme de son personnel; d'augmenter l'attrait de ses vitrines; de dépenser un peu plus pour sa publicité. En un mot, il doit faire tous ses efforts pour engranger pendant que le soleil luit.

### Ce qu'il faut faire.

Certains marchands donnent, pendant une semaine, une attention particulière à un article nommé.

Le jambon cuit sera plus demandé que jamais; soyez-en pourvu.

Commencez à dresser vos plans d'étalage pour les fêtes. Le comptoir aux provisions prend une plus grande importance à cette époque. Si vous n'en avez pas, considérez l'opportunité d'en créer un.

Les légumes abondent; c'est donc le temps d'en faire un objet de tentation pour les passants. Faites-en des étalages appétissants.

Si personne autre ne tient le poisson frais, dans votre localité, vous avez une occasion de vous spécialiser dans cette branche.

L'automne, avec sa température maussade, oblige les gens à prendre plus de soins de leurs chaussures. Poussez la vente des cirages en les mettant bien en évidence.

## COMPAGNIES INCORPOREES

Des lettres-patentes ont été émises par le Lieutenant-Gouverneur de la Province de Québec, incorporant :

" Central Investment Company, Limited," pour acheter, louer, prendre en échange ou acquérir autrement des terrains ou intérêts en iceux ensemble avec toutes bâtisses ou constructions qui peuvent être situées sur les dits terrains et vendre, louer, échanger, hypothéquer tous ou aucune partie des terrains et toutes ou aucune des bâtisses ou constructions qui y sont maintenant érigées ou qui peuvent y être érigées à l'avenir, etc. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

" Danville Realty, Limited," pour acquérir, posséder, détenir, louer, vendre des terres, propriétés et bâtisses de toute nature et sorte quelconques et en disposer. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

" Le Crédit Immobilier de Boucherville," pour faire le commerce d'immeubles en général. Capital-actions, $30,000, à Montréal.

" The Arthabaska Motor Car Company, Limited", pour acquérir de toute manière légale acheter, vendre, louer et échanger tous biens meubles et immeubles, des usines, manufactures, etc. Capital-actions, $19,900, à Victoriaville.

" The Gaspé Steamship Company, Limited," pour construire, posséder, affréter et exploiter des vaisseaux, etc. Capital-actions, $100,000, à Québec.

" Ideal Concrete Products Company," pour faire toutes ou aucune des affaires concernant les produits miniers, comme manufacturiers, marchands et entrepreneurs etc., Capital-actions, $20,000 à Saint-Lambert.

' La Compagnie des Habitations Salubres de Québec, Limitée," pour faire en général les affaires d'une compagnie d'immeubles et de bâtisses avec pouvoirs y ayant rapport et auxiliaires et limitations et restrictions ordinaires. Faire les affaires comme constructeurs, entrepreneurs, manufacturiers et agents en général. Capital-actions, $100,000, à Québec.

" Emery L'Espérance, Limitée," pour acquérir de Monsieur Emery L'Espérance, plombier, des cité et district de Montréal, son fonds de commerce de plombier et son achalandage, et de le payer, soit en agent, soit en parts libérées. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

" La Compagnie Théâtrale de Sorel," pour donner des représentations théâtrales, vaudeville et vues animées, à Sorel. Capital-actions, $20,000.

" La Compagnie Dorval et Ponsot," pour faire le commerce d'articles liturgiques et de fantaisie. Capital-actions, $20,000, à Québec.

" Oriental Club, Limited," pour former un club dans le but d'amusements et de récréation. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

" Longueuil East Land Company, Limited," pour acquérir par achat, bail, échange ou autrement et posséder, améliorer, subdiviser, bâtir, utiliser, gérer, louer, vendre, échanger toutes sortes de propriétés mobilières et immobilières et en disposer. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

" Compagnie et Ferme de Bêtes à fourrures, Limitée," pour faire l'élevage des renards et autres bêtes à fourrures, préparer les peaux de telles bêtes à fourrure, etc. Capital-actions, $10,000, au village de Eastman, canton Bolton, comté de Brome.

## LES PRODUITS DE LAPORTE, MARTIN, LIMITEE.

La maison Laporte, Martin, Limitée, offre cette semaine aux détaillants un assortiment complet de petits pois et autres légumes en conserve, ainsi constitué: 1,840 caisses de Petits Pois marque "Soleil" et 425 caisses de Petits Pois marque "Frs. Petit & Cie". Ces deux marques sont très avantageusement connues et appréciées dans le monde entier à cause de leur qualité irréprochable, et les marchands qui ne sont pas encore pourvus de ce légume si recherché qu'est le petit pois, feront bien de donner leurs commandes au plus tôt. Il en est de même des autres conserves de légumes et des soupes de la marque "Soleil", ainsi que des champignons marque "F. Lecourt", de Paris. Pour tous les détails, voir l'annonce que nous publions dans cette édition, à l'intérieur du dernier couvert.

## LEWIS BROS., LIMITED.

La populaire maison Lewis Bros., Limited, annonce à sa clientèle et au commerce en général que, vu la démission de M. G. Laberge, un ancien représentant, elle a retenu les services de M. J.-Albert Trempe, fils de M. A.-C. Trempe, de Sorel, qui sera chargé de surveiller la clientèle répartie dans le nord de la province de Québec, sur la route du Pacifique Canadien.

M. Trempe quittera Montréal le lundi, 22 courant, avec une série complète d'échantillons.

## A LA CHAMBRE DE COMMERCE.

### M. Adélard Fortier est élu président.

La Chambre de Commerce du district de Montréal a tenu mercredi sa deuxième séance hebdomadaire depuis la vacance.

Le lieutenant-colonel Labelle présidait avec, à sa droite, M. Ad. Fortier, vice-président de la Chambre.

Après la lecture des minutes de la dernière assemblée et le dépouillement du courrier, la Chambre a eu à étudier un rapport sur la "Prévention des Incendies".

Le sous-comité chargé d'étudier la question fait le rapport suivant:

Les trois causes principales sont la défectuosité dans la construction, la négligence dans les résidences et le crime d'incendie.

Le sous-comité demande que le code de construction

M. ADELARD FORTIER,

le nouveau président de la Chambre de Commerce du district de Montréal.

qu'on est à préparer à l'Hôtel-de-Ville soit soumis au comité et aux autres corps publics intéressés, afin de leur fournir l'occasion de faire des suggestions.

Pour prévenir la propagation du feu, on suggère qu'on emploie surtout le métal pour les cadres de châssis, et du verre avec fil de fer. On devrait donner plus d'attention dans l'installation des fils électriques, aux puits d'ascenseurs et aux escaliers.

La négligence des ménagères dans les résidences est la plus fréquente cause des incendies. Il faudrait faire une campagne d'éducation afin de mieux faire comprendre la responsabilité en cas d'incendie, combattre l'indifférence, l'imprudence et la malpropreté. On devrait appliquer ici les lois des autres pays qui punissent d'amende les personnes dont la négligence, l'imprudence ou la malpropreté sont cause d'incendie.

Une loi devrait être passée nommant un bureau d'inspection d'au moins cinquante hommes sous les ordres du chef des pompiers. Les inspecteurs seraient chargés de faire observer la loi, et au besoin de prendre l'initiative de poursuites contre les violateurs. Les lois devraient être plus sévères en ce qui concerne la propreté et l'obligation de déposer dans des réceptacles en métal les cendres et autres matières de rebuts enflammables, de même que pour l'enlèvement quotidien de ces rebuts.

On ne devrait jamais permettre de fumer dans les maisons de commerce et dans les édifices publics. On devrait installer des extincteurs automatiques dans tous ces établissements.

De plus, la cour des commissaires des incendies devrait être en position de mieux coopérer avec le département du feu. On devrait lui donner plus d'autorité pour rechercher ceux qu'on soupçonne, et de punir ceux qu'on trouve coupables de violer la loi.

Pour mener cette campagne pour la prévention des incendies, le sous-comité demande le concours de la presse.

La démission du lieutenant-colonel A. E. Labelle, à la charge de président de la Chambre, avait été acceptée à la dernière séance.

Ceci amenait nécessairement une nouvelle élection qui donna le résultat suivant: Président, M. Adélard Fortier; 1er vice-président, M. S.-D. Joubert; 2ème vice-président, M. V. Frank Pauzé; conseiller, J.-F. Loisel; conseiller ex-officio, M. le lieutenant-colonel Labelle.

Le nouveau président de la Chambre, qui est aussi l'un des principaux directeurs de la Montreal Dairy Company, est hautement qualifié pour remplir le poste qu'on vient de lui confier, et nous sommes assurés qu'il saura rendre au commerce tous les services que l'on est en droit d'attendre de sa compétence en affaires et de ses hautes qualités d'initiatives.

## Important Avis

**Mercredi prochain, le 24 courant, à 8 heures du soir, aura lieu à l'Ecole Technique, rue Sherbrooke, une réunion de tous les membres de l'Association des Marchands Détaillants de Montréal, pour entendre M. A. T. Sheldon, directeur de l'Ecole Commerciale de Chicago. M. Sheldon traitera de la Science de l'Edification du Commerce.**

**Tous les membres de l'Association sont priés d'être présents.**

## FEU M. ADHEMAR DELORME.

C'est avec regret que nous avons appris la nouvelle du décès, arrivé dimanche, de M. Adhémar Delorme, ex-secrétaire-trésorier de la maison Laporte, Martin, Limitée, de cette ville. M. Delorme comptait trente années de services dans cette importante maison, dont douze comme simple employé. En 1894, il fut admis dans la société à titre de secrétaire-trésorier.

Au mois de mars dernier, sa santé laissant à désirer, il crut devoir donner sa démission afin de pouvoir prendre un repos qui lui permit de se rétablir plus rapidement. Malheureusement, la maladie dont il souffrait avait fait des progrès tels qu'il ne put lutter davantage, et il expirait dimanche dernier, à la suite d'une syncope, entouré de tous les siens.

A la famille Delorme, et aux anciens associés du défunt, "Le Prix Courant" offre ses plus sincères sympathies.

## L'EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES.

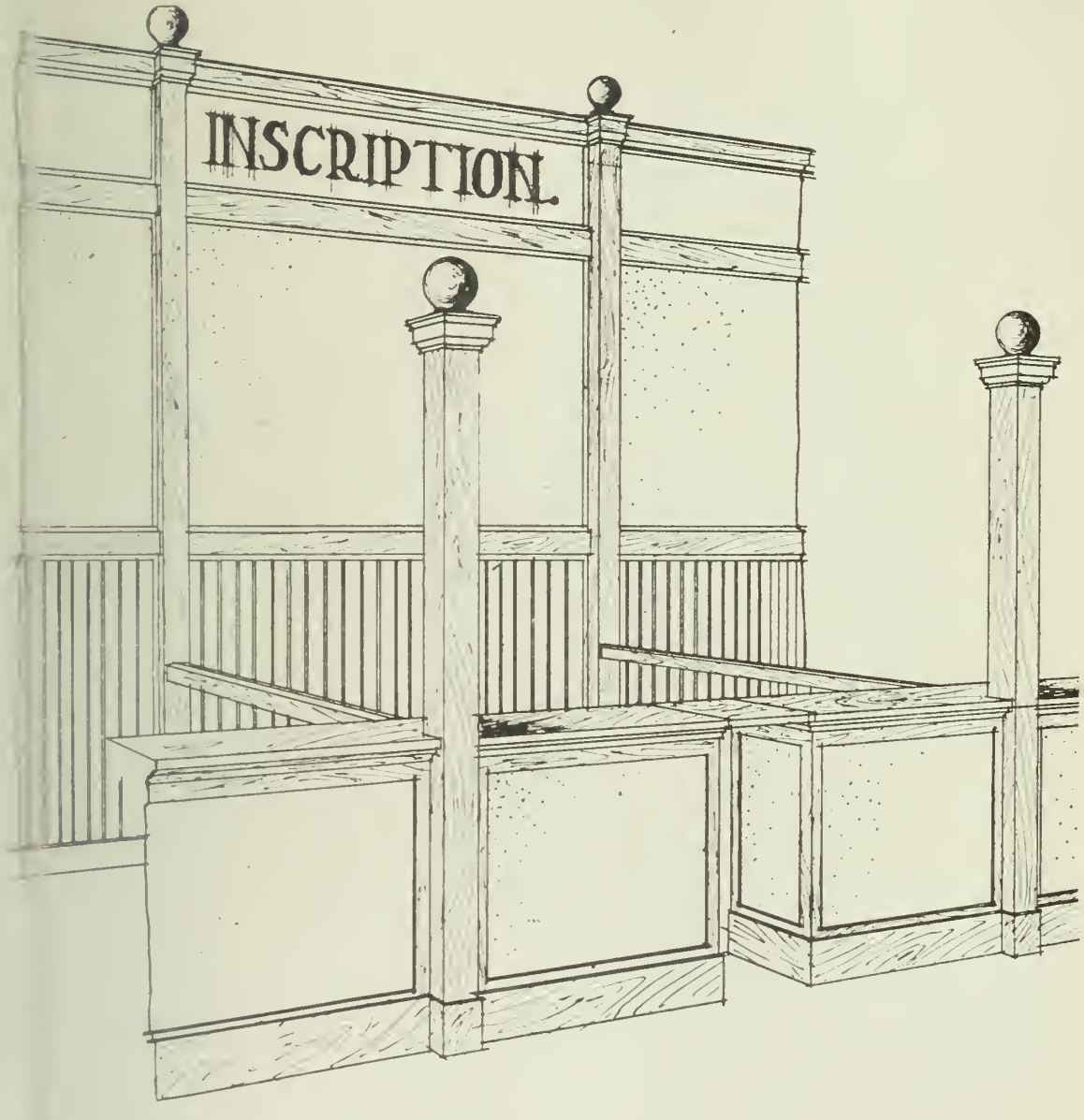
Trois semaines à peine nous séparent de la date d'ouverture de la grande exposition de produits alimentaires, qui sera tenue à Montréal, dans les salles d'exercice du 65e Régiment. Nous avons à plusieurs reprises attiré l'attention du commerce sur cet événement de haute importance, et nous revenons à la charge, toujours à cause de cette importance indiscutable.

Les manufacturiers et producteurs l'ont admise au point d'avoir [illegible] é toutes les boutiques d'étalage, moins cinq. Or, si souvent qu'il est important de faire connaitre leurs produits, il ne l'est pas moins pour le détaillant de connaitre [illegible] fait au pays par rapport à leur commerce, puisqu'il doit en être, un jour ou l'autre, les distributeurs.

Les expositions précédentes ont obtenu de beaux succès; mais cette prochaine est assurée d'éclipser tout ce qui a été vu jusqu'à [illegible] mme organisation et comme exhibits, il est permis de [illegible] que les marchands qui la visiteront en rapporteront [illegible] ntages précieux.

Ils ne devront pas oublier que, comme nous l'avons maintes fois répété, la convention annuelle des Marchands Détailleurs du Canada, Section de Québec, aura lieu en même temps que l'exposition. Il y a donc double raison pour décider les commerçants à sortir de leur torpeur. L'attrait des deux événements sera augmenté du fait que, pour l'occasion, les compagnies de chemins de fer ont consenti une réduction des prix de transport en faveur des personnes munies d'un certificat de convention dûment recommandé. Pour cela, il suffira de se procurer une formule de certificat de son chef de station, et de le faire parvenir au secrétaire de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, à Montréal, pour le faire remplir selon les règles. Les accommodations aux hôtels de Montréal seront facilitées pour la circonstance, et le secrétaire de l'Association se fera un plaisir de fournir à ce sujet toutes les informations qui lui seront demandées.

Il est entendu que des sujets de la plus haute portée seront soumis à l'étude de la convention, et il importe que l'assistance soit la plus nombreuse possible. Il y va de l'intérêt de chacun.




**Plan des boutiques d'étalage à l'Exposition de Produits Alimentaires.**

## LA CONVENTION DES MANUFACTURIERS.

La convention annuelle de l'Association des Manufacturiers Canadiens s'est ouverte mardi, le 16, à Halifax. Il est d'ores et déjà connu que la réunion de cette année sera d'autant plus intéressante qu'on y traitera de la revision du tarif américain au point de vue des conséquences qu'elle peut avoir sur le marché canadien.

Il sera intéressant de savoir ce que nos manufacturiers pensent d'une réduction correspondante du tarif canadien.

On se rappelle que, l'an dernier, ils refusèrent de répondre à une interpellation des Grain Growers sur cette question. Comme il est probable que ces derniers reviendront à la charge, on se demande si les manufacturiers ne modifieront pas leurs opinions anti-libre échangistes. D'un autre côté, on ne croit pas qu'ils se prononcent en faveur d'une augmentation des impôts.

Depuis quelques années, l'Association des Manufacturiers a pris une importance qu'on aurait tort de vouloir méconnaitre. Elle compte aujourd'hui près de trois mille membres recrutés dans toutes les parties du pays depuis les Provinces Maritimes jusqu'à l'extrême Ouest, et le travail qu'elle fournit, le capital qu'elle représente, de même que les intérêts qu'elle peut affecter directement ou indirectement en font une organisation qui dispose d'une influence énorme. Aussi, en présence du remaniement du tarif américain, nous ne serions pas étonné d'apprendre que l'Association s'est prévalue de son influence pour demander au gouvernement une plus grande protection pour les produits de fabrication canadienne.

## THE CANADA PAINT CO., LIMITED.

La grande fabrique de peintures et vernis qu'est la Canada Paint Co., Limited, désire faire savoir à ses clients des Provinces Maritimes et de Terreneuve qu'elle a récemment établi de grands entrepôts et des bureaux au No 133 de la rue Water, à Halifax.

La compagnie en est venue à cette détermination en présence de l'augmentation constante de la demande pour ses marques si bien connues de peintures, vernis, blanc de plomb, etc., fabriqués à ses propres usines.

La maison vise constamment à satisfaire sa clientèle par un service sans cesse amélioré et une livraison aussi efficace que rapide, et elle tiendra à Halifax un stock complet des produits de la marque Canada Paint. Elle s'est rendu compte du progrès des Provinces Maritimes et elle désire se tenir à la hauteur de la situation.

La compagnie profite de cette occasion pour remercier de nouveau les marchands qui lui ont accordé leur patronage dans le passé, et elle compte qu'ils lui fourniront encore l'opportunité de démontrer le bon service qu'elle est en mesure de donner.

Tous les hommes d'affaires sont cordialement invités à visiter en tout temps les nouveaux bureaux et entrepôts.

## LES LOIS SOCIALES ET LE RENCHERISSEMENT.

### Singulière déclaration de M. Lloyd George.

On commence à se rendre compte un peu partout que les lois, dites sociales, ont toujours des conséquences financières qui atténuent singulièrement la portée bienfaisante que leurs initiateurs leur attribuent. Un intéressant débat s'est élevé, il y a quelques jours, à la Chambres des Communes au sujet des conséquences qu'entrainera la mise en application du bille organisant une assurance nationale contre la maladie et le chômage. Un député de l'opposition, M. Hunt, a demandé au Chancelier de l'Echiquier "s'il pouvait donner une évaluation quelconque de l'augmentation du coût de la production qu'entrainera ce projet, et s'il avait l'intention d'imposer une taxe équivalente sur l'importation étrangère".

La réponse faite par M. Lloyd George est assez bizarre. Le ministre s'est retranché, en effet, derrière l'expérience faite en Allemagne et de laquelle il résulterait que l'"assurance organisée de la santé" de la classe ouvrière augmenterait la capacité productrice de celle-ci. M. Lloyd George a ajouté:

"Il ne doute point qu'on constatera le même résultat ici en Angleterre lorsque les effets démoralisants du chômage et de la maladie auront été atténués. Si donc, comme je l'espère, ces influences font plus que compenser le nouveau fardeau imposé à nos patrons, le coût de la production non seulement ne sera pas augmenté, mais au contraire serait diminué."

Le Chancelier de l'Echiquier a d'ailleurs ajouté qu'à son avis l'expédient qu'on lui proposait serait inopérant en tant que correctif au péril appréhendé.

M. Hunt ne s'est pas tenu satisfait par cette réponse un peu ambiguë. Il a demandé qu'on lui expliquât pourquoi, alors que les industriels anglais convenant de payer une taxe nouvelle s'ajoutant aux énormes charges qu'ils supportent déjà, les industriels étrangers venant sur le marché britannique faire concurrence aux producteurs nationaux n'auraient rien à payer.

Visiblement embarrassé, M. Lloyd George a riposté qu'on soulevait là une trop vaste question pour qu'il pût répondre dans les 30 ou 40 secondes qui lui étaient accordées. Il pense, toutefois, que les prémisses de l'honorable membre sont inexactes et il a ajouté qu'en admettant que l'industrie britannique eût à supporter un nouveau fardeau, elle aurait aussi des moyens nouveaux d'augmenter sa capacité productrice...

Intervenant dans le débat, un autre député de l'opposition, M. G. Terrel, a demandé si la prévision d'une diminution du coût de la production reposait sur des statistiques sérieuses ou constituait simplement une expérience. A cette embarrassante question, le ministre a répondu:

"J'ai fait des enquêtes très sérieuses auprès de tous les grands patrons allemands. C'était certainement le meilleur moyen de me renseigner, et tous, sans aucune exception, ont répondu que l'assurance leur a profité et plutôt une économie pour eux. Or, les patrons allemands payent une contribution double de celle que je demande aux patrons anglais de payer."

On ne peut qu'être surpris de la candeur du ministre si visiblement persuadé que les Allemands auraient pu déconseiller d'appliquer aux producteurs britanniques une charge nouvelle, leur rendant la concurrence plus difficile.

Cependant, le débat a été clos sur cette déclaration, mais il continue dans le public. Le "Globe" estime que la mise en application du projet aura pour conséquence inévitable de surélever les prix sur les loyers, les impôts, les salaires et le prix des denrées.

Le constructeur de maisons, par exemple, aura à payer davantage pour sa main-d'oeuvre, puisqu'il devra assurer ses maçons et ses charpentiers; il devra payer davantage pour ses matériaux, puisque les briquetiers, marchands de couleurs et autres auront aussi à tenir compte de l'accroissement du prix de revient de leurs produits. Comme les bénéfices, dans toutes ces industries, laissent très peu de marge, le résultat probable est que l'entrepreneur de bâtisses élèvera le prix des loyers des maisons qu'il construira. Pour un cottage d'ouvriers, l'augmentation ne pourra être que de 3 pence par semaine (soit 32 fr. 50 par an) et une augmentation de loyer se produira aussi, bien que peut-être moindre en proportion,

pour les maisons d'une classe plus élevée, louées à l'année. Quant aux maisons que l'entrepreneur vend immédiatement après leur construction, il ajoutera vraisemblablement 10 liv. st. (250 fr.) au prix de vente.

Pour des raisons analogues, l'assurance que le commerçant, le fabricant et le détaillant devront contracter pour leurs ouvriers les obligera à relever leurs prix.

Une grande maison d'épicerie aura à payer l'assurance pour tous ses commis, jusqu'au plus jeune; les entrepreneurs de transports, depuis la plus grosse maison jusqu'à la plus petite, devront également assurer leurs hommes; les fabriques de confitures, les maisons préparant les épices, les manufacturiers de biscuits, etc., etc., paieront aussi pour l'assurance de leurs ouvriers. On peut donc croire que la tendance sera d'élever d'un sou le prix de chaque pot de confiture, ou de chaque boîte de biscuits.

On voit que la loi sociale de M. Lloyd George pourrait bien avoir des conséquences sociales plutôt fâcheuses pour tout le monde, y compris ceux en faveur desquels on prétend l'appliquer. — (La Réforme Economique, de Paris.)

## CREEZ LE BESOIN

Quand vous interrogez des commerçants sur les raisons pour lesquelles ils font de la réclame, nombreux seront ceux qui répondront: "Bien obligés, puisque les concurrents en font".

Vous avouerez qu'il y a bien des chances pour qu'une publicité faite dans de telles conditions, sans aucun enthousiasme, ne puisse dégeler, encore moins réchauffer les acheteurs réfractaires.

D'autres se rendent bien compte que la publicité est utile et fait vendre. Mais, ne sachant pas ce qui est bon ou mauvais, ils se contentent de dire au public, dans leurs annonces: "Voici ce que nous faisons", et ils se figurent avoir accompli leur devoir.

Parmi ceux-là, il en est qui essaient de réunir, en de volumineux catalogues, tout ce qu'ils ont dans leurs rayons; dans la chaleur de l'action, ils y font même figurer des choses qu'ils n'ont plus ou bien d'autres, qu'ils n'ont jamais eues. D'autres, ont foi en l'affiche et demandent à celle-ci de faire connaître leur nom au public, comme jadis Bornibus: sa moutarde. La plupart condescendent à sacrifier quelques pièces de cent sous aux journaux et, consciencieusement, ils remplissent tout de noir l'espace qu'ils ont acheté. Et tous, de temps en temps, ont recours au menu fretin de la publicité: circulaires, prospectus, primes, etc..., qui doit, dans leur esprit, les populariser, eux et leur marchandise.

Nous savons déjà que toute cette publicité ne vaut rien parce qu'elle manque de coordination. Mais ce n'est pas sur ce défaut que je veux appeler votre attention. Je tiens à vous montrer que, si la publicité de bien des commerçants ne rend pas, c'est qu'ils n'y mettent rien qui puisse la faire rendre.

Ces commerçants ignorent qu'entre "faire connaître" leurs articles et les "faire acheter", il y a un abîme profond que, seuls, quelques spécialistes ont su franchir. Cet abîme s'appelle, dans le jargon des techniciens de la publicité: "la création du besoin".

A quoi sert de montrer au public, par vos étalages, vos catalogues, vos annonces, tout ce que vous lui offrez, si vous ne lui faites pas comprendre qu'il en a besoin?

Comment créer ce besoin? — Dame!... cela varie suivant les cas et les circonstances. Voyons un peu comment on peut créer le besoin.

Voici, par exemple, mon vieux camarade Joe C..... Celui-là, je vous garantis qu'en temps normal ses vêtements sont toujours entretenus et que, même après usage, ils ont l'air neuf. L'autre jour, Joe m'aborde ainsi:

—"Je suis absorbé, perdu de travail... je n'ai plus le temps de boire ni de manger...

—"Je m'en doute, mon pauvre ami, car ce n'est pas d'habitude que vous portez un vêtement comme celui-là. Regardez le bas de votre pantalon, vos coudes, tout cela a bien piteuse mine!...

—"Fichtre, c'est vrai, je cours de suite chez le tailleur."

Et voilà comment un individu, qui ne songeait pas à acheter de vêtement, en a absolument besoin d'un, cinq minutes après.

Tout récemment encore, un autre de mes amis, Emile, vint chez moi. Celui-là, c'est un amoureux de la dernière mode.

—"Dites donc, Emile, je ne vous reconnais plus; vous ne savez donc pas que la mode, la vraie mode, celle des gens chic, veut une jaquette à taille haute et à poches en arrière; la vôtre a l'air de dater de trois ans."

Emile se regarda dans la glace du bureau et ne dit mot; mais, huit jours après, quand il vint me retrouver, en s'asseyant, il relevait presque avec impertinence les pans d'une jaquette qui, celle-là, n'était pas en retard sur la mode.

Vous me direz que si vous créez le besoin dans l'esprit du public par votre publicité, cela peut aussi bien profiter à vos concurrents qu'à vous-mêmes. Il n'en est pas ainsi, car le public associe tout naturellement votre nom à la réclame que vous faites et vous en profitez si vous servez bien le client. Seuls, ceux qui ont de mauvais articles sont appelés à connaître les déboires.

Alors donc, lorsqu'il fera chaud, montrez aux gens la nécessité de tissus légers, dites-leur qu'ils ne doivent pas étouffer. En hiver, parlez-leur du froid, donnez-leur par avance la chair de poule pour qu'ils aient envie de se couvrir.

Créez en eux le souci de l'élégance, montrez-leur que l'homme mal habillé ignore la réussite.

Il y a une chose surtout que vous devez créer: c'est le besoin de dépenser plus. Vous devez prouver aux gens la nécessité d'avoir plus de cravates, plus de caleçons, plus de chemises, plus de faux-cols. Vous devez les amener à en changer plus souvent qu'ils ne le font. Vous prétexterez la mode, l'hygiène, le jugement d'autrui. Il faut qu'un client, bien éduqué par la publicité, vous rapporte plus qu'un autre.

Vous devez non seulement être son marchand, mais aussi son conseiller.

On ne vend pas de gants sans indiquer les nuances à la mode, sans dire qu'il en faut une paire pour le voyage, plusieurs pour la ville (visites, enterrements, etc...), ni sans faire remarquer que les enfants sont bien plus gracieux lorsqu'ils en portent.

Ceci peut vous sembler nouveau, inattendu, mais cependant c'est vrai, et l'expérience prouve chaque jour qu'une publicité faite dans ces conditions a une portée autrement efficace que les rédactions vaguement quelconques.

Vous n'avez pas soif actuellement peut-être. Mais si je vous fais remarquer que le temps est lourd, que vous avez beaucoup parlé, que vous êtes allé à la poussière et que conséquemment, votre palais est chaud et sec, qu'un peu d'eau fraîche vous ferait du bien je suis presque certain que vous en reconnaîtrez la justesse.

Si, à ce moment, quelqu'un vous apportait un verre de votre boisson favorite, dans de la glace pilée, vous prendriez le verre avec plaisir, vous avaleriez le contenu d'un trait, ayant l'impression d'éteindre une soif intense qui n'existait pas avant.

Faites-en autant à vos clients. Donnez-leur soif... de vos articles. Ils les boiront cent fois mieux.

## METHODES POUR VENDRE AU DETAIL DES PEINTURES ET VERNIS.

**Que votre stock de peintures soit bien assorti. — Il est très important que l'on examine tout le stock chaque semaine pour éviter de manquer de certaines couleurs. — Il faut que l'on ait de la méthode.**

Avez-vous jamais constaté après avoir effectué une vente à un client que vous n'aviez pas en stock la peinture que vous veniez de vendre ou que vous en aviez une quantité insuffisante pour exécuter la commande? A cette époque de l'année, il est facile de se trouver à court d'une couleur ou d'une spécialité particulière, à moins que l'on ait un système bien établi et régulier pour tenir son magasin.

Une cliente se trouvait dernièrement dans un magasin de peinture, cherchant à trouver une teinte de peinture convenant pour son plancher de vérandah ou de vestibule. Elle fut bien longtemps à choisir la couleur qui répondait le mieux à ses goûts. Il y avait trois couleurs, sur la carte d'échantillon, qu'elle pensait convenables, mais elle semblait très difficile à satisfaire et elle réfléchit longtemps avant de se décider à choisir une de ces trois couleurs. Elle finit par se décider en faveur d'une couleur d'ardoise foncée et déclara qu'elle en achèterait un bidon d'un demi-gallon.

Le commis s'occupa de chercher la peinture et constata que le stock de cette couleur, en quarts de gallon et en demi-gallons était épuisé.

En cherchant dans le stock de réserve il s'aperçut du fait qu'il n'y avait plus de cette couleur dans le magasin. Il était naturel d'en conclure que cette couleur se vendait bien et c'est l'idée qui vint à l'esprit de la cliente lorsqu'elle apprit du commis que cette couleur manquait "juste en ce moment" au magasin. Le commis voulut l'amener à choisir une des deux autres couleurs, mais rien n'y fit. Elle déclarait que la couleur qu'elle avait choisie était la seule qui convînt pour teindre son parquet et qu'elle n'achèterait rien d'autre. Le commis dit alors qu'il pouvait commander cette peinture et qu'il en aurait dans quelques jours, mais la dame rétorqua qu'elle ne pouvait attendre et la vente fut manquée. Il est bien probable que si elle avait acheté une des deux autres peintures elle n'en aurait pas été satisfaite et aurait toujours été convaincue que cette couleur-là ne faisait pas si bon effet que la couleur qu'elle avait choisie tout d'abord.

C'est là une occasion dans laquelle un peu de prévoyance de la part du marchand ou du teneur de magasin aurait permis de ne pas perdre une cliente. Il peut arriver que la cliente revienne pour acheter d'autres marchandises, mais si elle est servie promptement et d'une façon courtoise dans une maison concurrente, il se peut fort bien aussi qu'elle devienne cliente assidue du concurrent.

Pour tenir avec succès un magasin de peintures et pour tirer le plus de bénéfice possible de la vente de la peinture, il est nécessaire d'avoir un stock suffisant pour satisfaire aux besoins pressants des clients. Le public acheteur exige maintenant un prompt service. Si un client décide de procéder à certains travaux de peinture, il a généralement besoin d'obtenir la marchandise immédiatement et d'effectuer son travail le plus tôt possible. Rien n'est plus ennuyeux pour un client que de perdre beaucoup de temps à choisir des couleurs et de constater ensuite que les marchandises ne sont pas en magasin; que pour les recevoir il lui faudra attendre quelques jours.

Un autre client qui mérite des égards, c'est celui qui a commencé des travaux de peinture et s'aperçoit, lorsqu'il veut acheter encore un peu de peinture pour achever, que le stock de cette couleur est épuisé et que pour en avoir d'autre il lui faudra attendre de trois à cinq jours, de telle sorte que son travail est interrompu pendant tout ce temps-là. Ceci s'applique à toutes les sortes de peintures, vernis, émaux, etc.

Dans nombre de nos magasins prospères, où l'on fait de grandes affaires sur la peinture, on inspecte avec soin le stock au moins une fois par semaine pendant la saison où l'on est très affairé et on tient une liste complète de toute la peinture disponible. On envoie ensuite des commandes pour maintenir le stock à un niveau convenable. En examinant le stock, les commis rangeront les bidons déplacés et les épousseteront au besoin.

### Cela aide à vendre.

En tenant une liste hebdomadaire, l'acheteur peut voir quelles sont les couleurs qui se vendent le mieux, quelles sont celles dont la vente est lente. Quand une couleur ne se vend pas aussi vite qu'on le désirerait, un petit pourboire donné aux commis aura souvent l'effet d'accélérer la vente du stock de cette couleur particulière. Quand on inspecte son stock de cette manière, chaque semaine, l'inventaire hebdomadaire ne prend que bien peu de etmps. Le temps consacré à l'inventaire hebdomadaire par le marchand est bien employé, quand celui-ci est sûr que son stock de peinture est complet et qu'il a éliminé en grande partie les risques de perdre des clients parce qu'il n'a pas juste ce qu'ils veulent. Même si les commandes sont petites, cela rapportera au marchand de les envoyer au manufacturier ou au marchand en gros, car la perte d'un seul client, pour défaut de pouvoir faire la livraison des marchandises, constitue souvent une lourde perte pour le détaillant.

Ne risquez pas de perdre des clients pour cette raison. Surveillez de près votre stock, surtout en cette saison.

## LE PETIT COMMERCE.

Le petit détaillant est-il un élément condamné à disparaître dans un temps donné et peut-être bref de notre vie sociale? Beaucoup l'ont cru et le pensent encore en raison du mouvement de concentration qui a commencé à se produire dans le monde commercial. Le jour où ont commencé à se généraliser les procédés mécaniques coïncidant avec l'amélioration des transports. Certains voient plus loin encore et pensent que les grands magasins eux-mêmes sont appelés à céder la place à des coopératives qui les tueraient comme ils ont tué le petit commerce.

En réalité, il paraît bien que ces prévisions soient erronées. On a déjà exposé ici qu'en se spécialisant pour la mise en vente de produits particulièrement soignés, le petit commerçant pouvait fort bien arriver à soutenir la concurrence du grand magasin. Mais ce n'est pas là l'unique méthode à adopter et déjà on peut relever certaines manifestations significatives. Il semble que depuis quelques temps un certain ralentissement se produise dans le processus de la concentration que, temporairement au moins, le petit commerce mieux organisé qu'autrefois, grâce à ses syndicats, à ses associations, à ses unions économiques, bénéficiant d'une certaine protection législative, ait cessé de battre en retraite.

Ce n'est pas là vague hypothèse. Cette conviction est née de l'étude des résultats d'une enquête sur la situation économique du commerce de détail. Ainsi elle s'appuie sur des bases solides et il faut se féliciter des perspectives qu'elle laisse entrevoir, car, dans l'ordre économique, la concentration excessive entraînerait les mêmes abus que la centralisation dans l'ordre politique. Il est nécessaire, pour le sain fonctionnement de la vie sociale, que le petit commerce subsiste et prospère, et s'il en a été autrement depuis quelques années, c'est que la transformation de l'outillage économique avait pour conséquence la nécessité d'une transformation correspondante dans l'organisation de ce petit commerce.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Le mouvement des affaires, dans le commerce d'épicerie en gros, est plus accentué en ce moment-ci qu'à la fin du mois dernier et la satisfaction est générale. Les prix se maintiennent fermes. On remarque une augmentation de ½c par livre pour l'empois canadien, mais, par contre, une diminution de ½c par livre sur la graisse composée qui se vend maintenant à $2.27 le seau. Les raisins Valence, de la nouvelle récolte, sont plus chers que l'an dernier. Ils valent 7c, 7½c et 8c, suivant la qualité. On est très affairé, en ce moment, avec l'importation des denrées alimentaires belges et françaises.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac, les 100 lbs. | 4.50 |
| Extra granulé, ball, 5 x 20, 100 lbs. | 4.60 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.90 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 5.10 |
| Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs. | 5.30 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 4.15 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 4.10 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.70 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.90 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.55 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.25 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.55 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.00 |
| 2ème qualité, le quart | 27.00 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| Saindoux pur, en tinette | 0.15 |
| Saindoux pur, en seau | 3.10 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.15¾ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.15⅞ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16 |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons·

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boîte de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.85 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.35 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.25 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05 | 0.05½ |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.05½ | 0.06 |
| Sagou " | 0.05½ | 0.06 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 13½c et 14c la livre.

### Poisson salé.

| | | |
|---|---|---|
| Morue salée, No 1 | 0.15½ | 0.16 |

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

Les thés à prix moyens sont en bonne demande et le marché se raffermi.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.00 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.08½ | 0.09 |
| Cannelle, moulue | " | 0.00 | 0.25 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.00 | 0.30 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.25 | 0.27 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.00 | 0.30 |
| Gingembre moulu | " | 0.00 | 0.25 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.03½ | 0.04 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.75 |
| Mixed spices moulues | " | 0.00 | 0.25 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.00 | 0.28 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.00 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.00 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | | 0.00 | 3.00 |
| Orge mondé (pot), baril | | 0.00 | 6.75 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | | 0.07 | 0.07½ |
| Orge mondé (pearl), sac | | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes | minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 | lb. | 0.04⅛ | 0.04½ |
| Pois cassés, le sac | | 0.03¼ | 0.03½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac | | 0.00 | 2.40 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

### Riz importés:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité | lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | | 0.00 | 4.25 |

### Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

### Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boîtes, | | | |
| 3 couronnes | lb. | 0.09¾ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12½ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |

### Raisins de Corinthe. Lb.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Corinthe Filiatras, en vrac | | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | | 0.07¼ | 0.08½ |

### Raisins de Malaga. Lb.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |
| **Raisins Sultana.** | | | **Lb.** |
| En vrac | | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | | | manquent |
| **Raisins de Valence.** | | | **Lb.** |
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | | 0.00 | 0.09½ |
| **Raisins de Californie.** | | | **Lb.** |
| Epépinés, paq. 1 lb., fancy | | 0.00 | 0.09½ |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | | 0.00 | 0.09 |
| **Noix et Amandes.** | | | **Lb.** |
| Amandes Tarragone | | 0.15½ | 0.17½ |
| Amandes Valence écalées | | 0.38 | 0.40 |
| Avelines | | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | | 0.15 | 0.16 |
| Noix de Bordeaux écalées | | 0.31 | 0.33 |
| Noix du Brésil | | 0.20 | 0.21 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | | 0.20½ | 0.22½ |
| Noix Pécan polies | | 0.18 | 0.19 |
| Noix Pécan cassées | | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | | 0.00 | 0.09¼ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | | 0.00 | 0.11 |
| Peanuts non rôties, Coon | | 0.00 | 0.07½ |
| Peanuts rôties, Coon | | 0.09 | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | | 0.10¾ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | | 0.12½ | 0.13½ |
| Pruneaux 30/40 | | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | | **Lb.** |
| Abricots, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.09¾ |
| Poires, boite 25 lbs. | | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | | **Lb.** |
| Citron | | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.
Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes). | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can., | 2 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, | gal. | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte | 2 lbs. doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au | gal. doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, boîte | | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, btes | | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.25 |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Epinards imp | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.82½ | 0.85 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.82½ | 0.85 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau, | 5 gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.80 | 0.82½ |
| Pois Can. Early June | | 0.82½ | 0.85 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.27½ |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., | 3 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, | 3 lbs., doz. | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, | gall. | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, | ½ boite | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.40 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.90 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.45 |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges sans noyau, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Framboises, sirop épais. | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Groseilles, sirop épais. | 2 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Marinades can. 1 gal. | gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, 1 gal. | gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Pommes Standard | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais. | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.
Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés. | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.45 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.45 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.50 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., | 1 lb. " | 6.25 | 6.40 |
| Homards, bte plate, | ½ lb. " | 3.50 | 3.60 |
| Homards, bte plate, | 1 lb. " | 6.40 | 6.60 |
| Huitres (solid meat), | 5 oz. doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huitres (solid meat), | 10 oz., doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huitres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huitres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin | 1 lb., la doz. | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | | (manque) |
| Morue grosse en quart | lb. | | (manque) |
| Royans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. | ¼ bte, cse | 2.75 | 3.00 |
| Sardines françaises, | ¼ btes | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, | ½ btes | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, | ¼ bte | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, | ½ bte | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, | ¼ | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador | 100 lbs. | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, | 1 lb. | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, | ½ lb. doz. | 1.50 | 1.52½ |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, | 1 lb. doz. | 2.65 | 2.67½ |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, | 1 lb. doz. | | (manque) |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, | 1 lb. doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, | 1 lb. doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

### HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.
On cote le fromage de Gruyère:
Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.
En quantité moindre, 28c la livre.
Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.
On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Acide borique, | brls de 336 lbs., lb. | 0.10 | |
| Alun, | barils de 336 lbs. " | | 0.01¾ |
| Alun, | barils de 112 lbs. " | | 0.02 |
| Arcanson, | lb. | 0.03⅜ | 0.04½ |
| Blanc de céruse, | brls de 336 lbs. | | 0.55 |
| Bois de campêche, | pqt de ½ lb. | | 0.03¾ |
| | 100 lbs. | | 0.65 |
| Borax en cristaux, | brls de 336 lbs. lb. | 0.05 | 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 | 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 | 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | | |
| boites de 12 lbs. | " | 0.00 | 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 | 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 | 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, | brls 112 lbs., 4 lbs. | 0.15 | 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 | 0.45 |
| Couperose, | brls 370 lbs. " | 0.01 | 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | | 0.24 |
| Gélatine rouge en feuilles | " | | 0.60 |
| Gélatine blanche en feuilles | " | | 0.35 |
| Gélatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 | 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 | 0.16 |
| Houblon pressé, | lb. | | (manque) |
| Lessive commune | doz. | | 0.35 |
| Lessive commune | grosse | | 3.75 |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 | 0.12 |
| Plâtre à terre, | sac 100 lbs., sac | | 0.70 |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 | 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ | 0.05 |
| Résine G., suiv. quant. | " | 0.02⅜ | 0.03½ |
| Salpêtre en cristaux, | brls 112 lbs. lb. | 0.05 | 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 | 0.02 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sel d'Epsom sac 224 lb., " | | 0.01½ | 0.03 |
| Soda à pâte, 112 lbs. | | 0.00 | 2.00 |
| Soda à laver: | | | |
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |
| Soude caustique en mor. lb. | | 0.00 | 0.02½ |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01½ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06½ | 0.07 |

## BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.: | | | |
| 6 à la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

## PLATS EN BOIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

## CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

## BALAIS

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| A longs manches | 0.00 | 2.75 |
| **Avec manches ordinaires** | | **La doz** |
| 2 cordes | | 2.25 |
| 3 cordes | | 2.50 |
| 4 cordes | | 2.75 |
| 5 cordes | | 3.50 |

Le papier manille, 13 x 17, est cote 20c.

## EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

| | |
|---|---|
| Boites de 5 grosses, la bte | 0.75 |

Epingles à ressort:

| | |
|---|---|
| Boites de 2 grosses, la bte | 0.90 |

## PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

## MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

## SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en morceaux se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

## GRAISSE A ROUES

On cote:

Graisse Impérial, en lots de

| | | |
|---|---|---|
| grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.00 |

Graisse au mica.

| | | |
|---|---|---|
| Boites de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boites de 3 lbs. (par doz.) doz. | | 2.25 |

## HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:

| | | |
|---|---|---|
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

## HUILE DE CASTOR

| Nous cotons: | Grosse. | Doz. |
|---|---|---|
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 6.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.65 |

## HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 à $2.00.

Bouteilles carrées de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

## HUILE DE COTON

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Au baril | 1.10 | 1.25 |

## HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c à 10c.

## VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"

| | | |
|---|---|---|
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

## BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 corde | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop), doz. | | 1.20 |

## HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

## GRAINS ET FARINES

### Marché de Chicago

Le marché du blé reste ferme en raison de cotes plus élevées d'Europe et de la demande plus forte de ce continent. Le cours du blé s'est élevé de ½c à 5/8c. Le maïs était en hausse de 5/8c à 1 3/8c; l'avoine baissait de 1/8c à 3/8c. D'après une autorité, la moisson de blé en France est inférieure à celle de l'année dernière.

### Marché de Montréal

### Grains

Avoine, marché ferme, tendance à la hausse.

On a fait un nombre assez considérable d'affaires sur le blé de printemps de la nouvelle récolte du Manitoba, la semaine dernière, puis la demande a faibli et le marché est devenu calme.

Au marché de l'avoine on a remarqué la demande des acheteurs américains pour des lots entiers, mais il n'y a pas eu de transactions, car les prix offerts étaient insuffisants de ¼c par boisseau. On a vendu de l'extra No 1 pour fourrage en assez grande quantité, les ventes de lots de wagon de No 3 de l'Ouest canadien ont été faites de 40½c à 41c; l'extra No 1 pour fourrage s'est vendu de 40c à 40½c par boisseau, ex-magasin. Pas de changement aux marchés du maïs et de l'orge qui restent très calmes.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Avoine C.W. No 2 | 0.41 | 0.41½ |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Fd | 0.40½ | 0.41 |
| Avoine C.W. No 3 | 0.40 | 0.40½ |
| Avoine Qué. et Ont. No 2 | 0.37½ | 0.38 |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | 0.36½ | 0.37 |
| **Avoine Qué. et Ont. No 4** | | **manque** |
| Sarrasin (48 lbs.) | 0.00 | 0.55 |
| Blé-d'Inde séché au four | | manque |
| Blé-d'Inde jaune No 3 | 0.88 | 0.90 |
| (Blé-d'Inde nouveau.) | | |
| Orge moulée | 0.52 | 0.54 |

### Marché de Montréal

### Farines

Aucun événement notable au marché local de la farine. Les prix sont soutenus et les affaires assez actives. Les premières patentes de blé de printemps se vendent à $5.90, les secondes à $5.40; les strong clears à $5.20 par baril, en barils, et à 30c par baril de moins, en sacs.

Les patentes de choix de vieux blé sont cotées de $5.25 à $5.50; les straight rollers de $5.00 à $5.10 le baril, en barils, et de $2.30 à $2.40 en sacs; extras, $1.95 à $2.00 le sac; nouveau blé, 90 pour cent, $2.05 à $2.10 le sac, pour livraison future.

### Issues de blé et avoine roulée.

Marché plus ferme. Les prix se sont élevés de $1 par tonne, en raison de la plus forte demande de tons cotés. Le son se vend $22, les shorts se vendent $24, les middlings $27 la tonne, sacs compris.

Bonne demande pour les moulées; le marché est actif: pur grain, $30 à $32; mélangé, $28 à $29 la tonne.

Marché inchangé, en ce qui concerne l'avoine roulée. Prix fermes, affaires assez actives. Des ventes ont été faites à $4.75 le baril, en barils, et à $2.25 le sac.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| **Patentes du printemps:** | | |
| Royal Household | 2 sacs | 5.60 |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 |
| **Fortes à Boulanger:** | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 |
| **Patentes d'Hiver:** | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 |
| A do | 2 sacs | 5.30 |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | 4.50 |
| **Farine d'avoine:** | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | 2.32 |
| Avoine roulée, baril | | 4.90 |
| **Issues de blé:** | | |
| Son Man., au char, tonne | | 20.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | 22.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, tonne | | 27.00 28.00 |
| Moulée pure, au char | | 32.00 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | | 30.00 31.00 |

## FOIN PRESSE ET FOURRAGE

### Marché de Montréal

Ton soutenu. Le foin No 1 se vend $14 à $14.50; extra No 2, de $13 à $13.50; No 2, $12 à $12.50 la tonne, en lots de wogan, ex-voie.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Foin No 1, pour livraison immédiate | $13.00 | $13.50 |
| Très bon, No 2 | 12.00 | 12.50 |
| No 2 | 10.00 | 10.50 |

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

### Marché anglais

## BEURRE

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 5 septembre 1913:

Les conditions générales du commerce continuent à être bonnes et tous les beurres de premier choix sont très recherchés et tous les changements constatés sont dans la direction de la hausse. Les importations, comme c'est la coutume en cette saison, décroissent; le total de la semaine dernière accuse une forte diminution relativement aux chiffres de la semaine précédente, de telle sorte que les beurres de qualité secondaire sont un peu plus recherchés. Les stocks accumulés ont diminué un peu. Il y a plus de 170,000 barriques de beurre sibérien en entrepôt à Windau et à St-Pétersbourg.

**Australien et Néo-Zélandais.** — Il arrive peu de beurre de première qualité. Les cotes présentes sont plutôt nominales.

Arrivages des colonies, cette semaine: Par le vapeur "Osterley", 600 boîtes d'Australien.

**Danois.**—Le Copenhague est en hausse de 4 kroners, les prix se maintiennent très fermes.

**Français.** — Toutes les qualités sont un peu plus fermes; pas de changement notable.

**Irlandais.** — Le marché s'est raffermi aujourd'hui, en même temps que celui du Danois; la tendance est nettement vers la hausse.

**Sibérien.** — Les arrivages à Londres, cette semaine, consistent en 22,000 barriques. Il y a amélioration de la demande pour les qualités supérieures, mais la vente des qualités inférieures est lente.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Danois:— | | |
| 1er Choix | 125/0 | 127/0 |
| Sibérien:— | | |
| 1er Choix | 100/0 | 102/0 |
| Bon à choix | 96/0 | 98/0 |
| Confiserie | 86/0 | 90/0 |
| Français:— | | |
| 1er Choix | 110/0 | 116/0 |
| Bon à choix | 100/0 | 104/0 |
| Confiserie | 90/0 | 94/0 |
| Irlandais:— | | |
| Crèmeries, salé | 110/0 | 112/0 |
| Crèmeries, sans sel | 112/0 | 114/0 |
| Manufactures | 90/0 | 100/0 |
| Victorien:— | | |
| 1er Choix, salé | | Liquidé |
| Choix, salé | 104/0 | 108/0 |
| Bon, salé | 98/0 | 100/0 |
| 1er Choix, sans sel | | Liquidé |
| Bon à choix | 106/0 | 108/0 |
| Nouvelles Galles du Sud:— | | |
| 1er Choix, salé | | Liquidé |
| Choix, salé | 104/0 | 106/0 |
| Bon, salé | 98/0 | 100/0 |
| 1er Choix, sans sel | 110/0 | 112/0 |
| Choix, sans sel | 104/0 | 108/0 |
| Queensland:— | | |
| 1er Choix, salé | 106/0 | 108/0 |
| Choix, salé | 102/0 | 104/0 |
| Bon, salé | 98/0 | 100/0 |
| 1er Choix, sans sel | 106/0 | 110/0 |
| Choix, sans sel | 102/0 | 104/0 |
| Nouvelle-Zélande | | Liquidé |

## HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.

Vente tenue à Trois-Pistoles, le mardi 4 août 1913: — 800 boîtes de beurre vendues à A. A. Ayer & Co., à raison de 23¼ cents la livre.

## FROMAGE

### Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 5 septembre 1913:

Les cotes des câblogrammes continuent à s'améliorer, le marché pour livraison immédiate reste ferme et inchangé. On a bonne confiance dans l'avenir du marché.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er choix, blanc | 66/0 | 67/0 |
| 1er choix, coloré | 65/0 | 67/0 |
| Nouvelle-Zélande:— | | |
| Coloré et blanc | | Liquidé |

### Prix vendants aux épiciers

| | | |
|---|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | | 17c |
| au morceau | | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c | à 28c |
| Fromage Oka | | 23c |
| Beurre, choix | | 27c |
| Beurre, choix, en bloc d'une livre | | 27½c |
| Oeufs strictement frais | | 34c |
| Oeufs No 1 | | 27c |
| Oeufs choisis | | 30c |

## FROMAGE

### Marché anglais

Le marché du disponible a été calme, mais les valeurs c.i.f. se sont améliorées pendant les deux derniers jours et on les cote de 1/0 à 2/0 au-dessus pour les expéditions pressées. Les cotes pour le Néo-Zélandais sont nominales, en raison des faibles approvisionnements.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er Choix, blanc | 65/0 | 66/0 |
| 1er Choix, coloré | 65/0 | 66/0 |
| Néo-Zélandais:— | | |
| Blanc | 67/0 | 68/0 |
| Coloré | 67/0 | 00/0 |

## LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de fromage du 21 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| | | Blanc. | |
| 362 | Boites No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12-11/16c |
| 1002 | Boites No 2 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12⅝c |
| 653 | Boites No 3 | Jones, Grant & Lunham, Ltd. | 12½c |
| | | Coloré. | |
| 149 | Boites No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12-13/16c |
| 417 | Boites No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 12-13/16c |
| 121 | Boites No 3 | Geo. Hodge & Son, Ltd. | 12-11/16c |

Rapport de la vente de beurre du 22 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 326 | Boites No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 23½c |
| 112 | Boites No 2 | A. W. Grant | 23¼c |
| 121 | Boites | Pasteurisé The Whyte Packing Co., Ltd. | 25⅝c |

## OEUFS

**Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.**

**Marché de Montréal**

| | | |
|---|---|---|
| No 1 | | 27c |
| No 2 | | 22c |
| Oeufs choisis | | 30c |
| Strictement frais, en boîtes en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines | 34c | 35c |

**Marché de Montréal**

## BEURRE

| | | | |
|---|---|---|---|
| Crèmerie, 1er choix | 27c | à | 27½c |
| 2ème qualité | 26c | à | 26½c |
| Beurre de laiterie | 23½c | à | 24½c |

## PEAUX VERTES

Très bonne demande.

| | |
|---|---|
| Boeuf inspecté | 13.50 |
| Veau | 19.00 |
| Agneau, chaque | 0.50 |

## FRUITS VERTS ET LEGUMES

| | | |
|---|---|---|
| Oignons, la cse | | 2.75 |
| Oignons, le sac | | 2.75 |
| Pêches, la cse | | 1.25 |
| Prunes, la cse | | 1.50 |
| Poires, la cse | | 3.50 |
| Prunes, le panier | | 0.35 |
| Pêches, le panier | | 0.60 |
| Raisin, le panier | | 0.25 |
| Poires, le panier | | 0.50 |
| Bananes | 2.00 | 2.50 |
| Tomates, la boîte | | 0.60 |
| Patates, le sac | | 0.80 |
| Navets, le sac | | 1.00 |
| Pommes, le baril | | 6.00 |
| Oranges, la cse | | 3.00 |
| Citrons, la cse | | 2.50 |

**On dit toujours qu'il ne faut pas vendre la peau de l'ours avant de l'avoir tué.**

**Ceci, appliqué au commerce, peut se traduire ainsi:**

**Ne comptez pas sur vos rentrées avant qu'elles ne soient réellement dans votre caisse.**

# Table Alphabétique des Annonces


Amatite Roofing ..... 46
Assurance Mont-Royal ... 33

Baker & Co. (Walter)..... 16
Banque de Montréal. ..... 36
Banque d'Hochelaga ..... 36
Banque Nationale ..... 36
Banque Molson ..... 36
Banque Provinciale..... 36
Bélanger & Bélanger .... 34
Bell Téléphone Co..... 35
Bowser, S F. & Co.. ..... 6
Bright Light Co .... ..... 35
British Colonial Fire Ass... 33
Brodie & Harvie..... 16

Canada Life Assurance Co.. 33
Canada Starch Co. Ltd.... 4
Can. Fairbanks Morse Co.. 8
Canadian Pacific Ry..... 18
Canadian Salt Co .... ... 9
Can. Shredded Wheat Co.. 10
Cane Wm. & Sons Co. Ltd. 5
Church & Dwight..... 10
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33
Clark, Wm..... 17
Connors, Bros. ..... 18
Cottam Bart.... ..... 34
Couillard Auguste..... 34

Dalton Adding Machine Co. 5
Desmarteau Alex. .... ... 35
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co. ..... 43

Ecole Commerciale Pratique 13
Esinhart & Evans..... 32

Federal Life Assurance Co. 32
Federated Trade Press..... 15
Fontaine Henri..... ..... 34
Fortier Joseph..... 34

Gagnon, P.-A ..... ..... 34
Garand, Terroux & Cie.... 34
Gendron Mfg. Co..... 40
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18
Gonthier & Midgley . 34
Grand Trunk Railway . 46
Greening Wire Co ..... 42
Gunn, Langlois & Cie..... 8

Hotel New Victoria,..... 34
Hutton Jas..... ..... 40

Imperial Tobacco Co ..... 11

Jamieson R. C..... 50
Jonas & Co., Henri Couverture 2

Lacaille, Gendreau & Cie.. 16
Lake of the Woods Milling Co., Ltd..... Couvert
La Prévoyance..... ..... 33
Laporte, Martin & Cie, Limitée..... Couvert
La Sauvegarde..... 32
Lelièvre A. J..... 17
Leslie & Co., A. C..... 40
Liverpool & London & Globe 32
Lufkin Rule Co ..... 47

Marion & Marion..... .. 34
Martin-Senour ..... 44
Mathieu (Cie J. L.)..... 13
Matthews-Laing Co..... 9
Maxwell & Sons (David) .. 42
McArthur, A ..... 40
McClary Mfg. Co.. .....Couvert
Metropolitan Life Ins. Co.. 32
McGill Cutlery Co..... 47
McLaren & Co. (D.K.) .... 40
Montbriand, L. R ... ... 34
Montreal-Canada Ass. Co.. 33
Montreal Dairy Co..... 14
Mooney Biscuit Mfg. Co. 16
Morrow Screw, Ltd,, The John ... ..... 49
Mott, John P.. & Co. ..... 17

Nova Scotia Steel Co ..... 36

O'Shea J. P ..... . 40

Prêt Immobilier Limitée... 17
Prévoyants du Canada,(Les) 32
Prevost & Bédard..... 34

Quebec Steamship..... 36

Record Foundry..... 47
Rolland & Fils, J. B .. .. 34

Shurley & Dietrich ..... 39
Simonds Canada Saw Co... 48
Smith Sales Co. H. E ..... 9
Société des Eaux Purgatives Riga.... ..... 35
St. Lawrence Sugar Co. ... 13
Stanley Rule & Level..... 42
Sun Life of Canada..... 33

Taylor Forbes Co. Ltd..... 45
Thés du Japon ..... 17
Thompson & Norris Co.. . 31
Tippet & Co., A. P. ..... 9

Union Mutual..... .. ... 33
United Shoe Machinery Co. Ltd..... 7
Upton & Co. (The T ) .... 16

Western Ass. Co..... 32
Wilks & Burnett..... 34



# Pour Emballage Rapide, et Economie d'Espace

## Employez les Boites Cellulaires Pliantes en Planche T. et N. pour Expédition.

Si vous payez des frais d'expédition sur les marchandises que vous livrez, pourquoi ne pas économiser en employant les Boîtes Cellulaires pliantes en planche T. et N. pour expédition ? Si vos clients paient, pourquoi ne pas vous les attacher en économisant moitié du poids sur la boîte d'emballage ?

Ces boîtes sont solides, résistent aux chocs de l'expédition de marchandises, sont rapidement et aisément arrangées sans clous ou fil de fer. Elles arrivent "toutes prêtes" et par suite prennent le moins de place possible dans votre magasin d'expédition. Elles sont meilleur marché aussi que les boîtes en bois

Elles valent la peine d'être examinées. Faites-nous savoir vos besoins. Remplissez le coupon ci-dessous et envoyez-nous-le aujourd'hui.

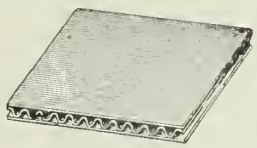
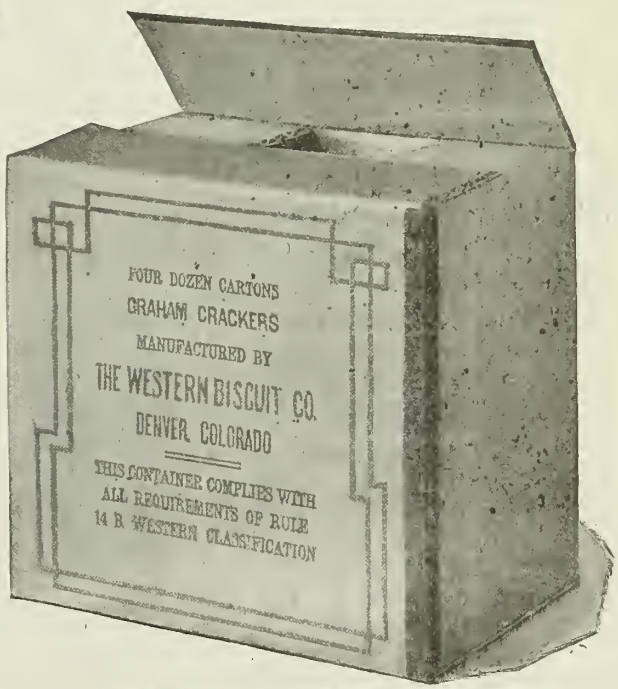


Planche cellulaire à double surface ridée Fabriquée par le procédé spécial T. et N.




## The Thompson & Norris Co. of Canada, Limited

**NIAGARA FALLS, Ont.**

Brooklyn, N.Y. Boston, Mass Brookville, Ind.
Londres, Angleterre. Julich, Allemagne.

**The THOMPSON & NORRIS Co. of Canada, Limited, Niagara Falls, Ont**
Envoyez des détails.

Nom .....

C.G. Adresse .....

**METROPOLITAN**

**Life Assurance Co'y**

**:-: of New-York :-**

**(Compagnie à Fonds Social)**

Actif..... .....$397,965,341.31
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ ..... $16,000,000.

Il y a plus de 532.000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN**

**ASSURANCE CO.**

INCORPOREE EN 1851

ACTIF, au-delà de - - - $3,284,179.93

***Bureau Principal: TORONTO, Ont.***

Hon. Geo. A. Cox, Président.
W. R. Brock, Vice-Président.
W. B. Meikle, Gérant-Général.
C. C. Foster, Secrétaire.

**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
Robt. Bickerdike, Géran

**THE FEDERAL LIFE**

**ASSURANCE CO.**

Bureau-Chef : Hamilton Can.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

| | |
|---|---|
| ACTIF AUGMENTÉ DE | $440,648.30 |
| SURPLUS RÉALISÉ | $107,050.90 |
| ASSURANCE EN VIGUEUR | $25,555,267.00 |

C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

**Téléphone : Main 553**

**ESINHART & EVANS**

**Courtiers d'Assurance**

Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires

Agents principaux pour :

**The Scottish Union & National Ins. Co.**
d'Edinbourg.

**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
MOTREAL

# Assurances

## LE CANADA VIENT EN TETE DE TOUS LES PAYS POUR LE TOTAL DES PERTES PROVENANT D'INCENDIES.

Les Etats-Unis viennent ensuite et les pays d'Europe sont bien plus privilégiés. — Quelle est la cause de cet état de choses? — Est-ce crime ou simple négligence?

(Suite)

### Boston vient en tête.

Dans un groupe de onze villes ayant une population d'au moins 400,000, Boston vient en tête pour la perte per capita; Détroit vient ensuite avec une perte per capita de $2.69; Chicago est troisième avec une perte per capita de $2.59.

Baltimore est encore la ville qui se comporte le mieux dans ce groupe et Buffalo la serre de près avec une perte per capita de $1.89. Philadelphie est de nouveau troisième, en allant en sens inverse, avec une perte per capita de $1.93, ce qui est 46c de plus que l'an dernier. La moyenne de perte per capita, pour ce groupe, est de $2.29, soit deux cents de plus que l'an dernier. Cinq de ces villes avaient subi des pertes per capita plus considérables que la moyenne pour ce groupe.

La plus faible perte per capita reportée pour n'importe quelle ville d'une population d'au moins 20,000 est celle qui est relative à Savannah, Géorgie, une ville de 67,000, qui a une perte per capita de 18 cents. Oshkosh, Wis., une ville de 34,000, vient ensuite avec une perte de 22 cents; Reading, Pennsylvanie, avec une population de 100,000, a une perte per capita de vingt-trois cents.

Les villes où la perte per capita était la plus faible en 1911 ont eu une perte de 55c, $1.73 et 25c respectivement, cette année.

Voici maintenant les sommaires pour les villes de l'étranger.

En Angleterre. — Une seule, parmi les treize grandes villes, a une perte per capita de plus d'un dollar. C'est Leeds, une ville de 445,550 habitants, dont la perte per capita est de $1.23. York, une ville de 82,297, a une perte per capita de 9c; Lancaster, une ville de 41,414, une perte de 11c per capita.

La perte moyenne per capita de ces villes était de 54c, soit un cent de plus que l'an dernier. La moyenne était d'un incendie par 1,370 habitants.

La perte moyenne provenant d'incendie est de $7.31. A Londres, qui compte 4,522,961 habitants, la perte provenant des incendies est de $2,137,220, soit une perte per capita de 47 pour cent. Il y a

**ASSUREZ-VOUS**

**DANS**

**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses Taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie Canadienne-Française et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le bénéfice de notres.

Siège Social : 7 Place d'Armes
MONTREAL

1836
THE LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE INSURANCE COMPANY LIMITED

Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal
DIRECTEURS
Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond Ecr.

J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISE $500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans pareil :

Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente;

Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.

Bureau à Montréal :
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**

Bureau - Chef,
**85, rue Dalhousie,**
QUEBEC.

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

FRED. E. RICHARDS, Président.

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes. détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

WALTER I. JOSEPH, Gérant.
151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

COMPAGNIE
**MONTREAL - CANADA**
D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE
Fondée en 1859
Téléphone Bell Main 5381

| | | |
|---|---|---|
| Actif | | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071. | |
| Autres Valeurs passives | 20,68 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | | $344,126.76 |

Bureau - Chef :
No Rue St - Jacques, MONTREAL.
Ferd. Pagé, Gérant Provincial

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**
(Compagnie Indépendante (Incendie)
Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest
Coin St-François-Xavier, MONTREAL
RODOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général.

eu une alarme pour chaque groupe de 1,333 habitants. La perte moyenne, provenant d'incendie, était de $631.

En Irlande. — Belfast, avec une population de 390,000, a une perte per capita de 68c; Dublin, avec une population de 309,802, a une perte per capita de 43c. La moyenne de perte, per capita, dans ces villes est de 57c, soit un centin de moins que l'an dernier. Le nombre moyen des alarmes d'incendies était d'une alarme par 1,852 habitants. La perte moyenne, provenant d'incendies, est de $1,$61.

Ecosse. — Aberdeen, avec une population de 168,391, avait une perte per capita de 67c; Edinbourg, avec une population de 321,200, avait une perte per capita de 40c.

La perte moyenne, per capita, dans ces villes, était de 49c. Le nombre moyen des alarmes d'incendies était d'une alarme par 847 habitants. La perte moyenne, provenant d'incendies, était de $4414.

France. — La perte moyenne per capita des six principales villes était de 84c. Le nombre moyen d'alarmes d'incendie était d'une alarme par 952 habitants. La perte moyenne, provenant d'incendies, était de $794. A Paris, une ville de 2,846,986 habitants, la perte totale, provenant d'incendies, était de $1,-412,628, soit une perte per capita de 50c. Il y a eu une alarme par 787 habitants

**Sun Life of Canada**

Actif ..... $ 49,605,616.49
Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la
**CANADA LIFE**
Devient une source de revenu.
Police No. 35,407 Montant $5,000
Age d'admission 35.
Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

| | | |
|---|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. | |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | | 198.00 |
| | $3,140.00 | $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**
Bureau Chef - TORONTO, Ont

La Compagnie d'Assurance
**MUTUELLE DU COMMERCE**
Contre l'Incendie
Actif excédant - - $550,000.00
DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.
*Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe*

RESPONSABILITE PATRONALE
**La Prevoyance**
Capital $500,000.00

Aussi : — Accidents, Maladies, Glaces, Vol, Garantie de Fidélite, Garantie de contrats.

ASSURANCE D'AUTOMOBILES
Bureau Chef :
160 rue St-Jacques, - Montréal
Tel. Bell : Main 1626

**BRITISH COLONIAL**
FIRE INSURANCE COMPANY
EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.
*CAPITAL AUTORISE,* $2,000,000 *CAPITAL SOUSCRIT,* $1,000,000
Agents demandés pour les districts non représentés.

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le Guide de l'Inventeur qui sera envoyé gratis.
MARION & MARION, 354 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
Fabricant-Papetier
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
210 rue Notre-Dame Ouest,
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottan Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréa

AGENCES DEMANDEES

Un homme avec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, - MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

et la perte moyenne, provenant d'incendies, était de $389.

Autriche. — La moyenne de perte per capita, pour les quatre principales villes, était de 30c. Le nombre moyen des alarmes d'incendie était d'une par 741 habitants. La perte moyenne, provenant d'incendies, dans ces villes, était de $225. A Vienne, une ville de 2,064,538 habitants, la perte totale était de $378,000, soit une perte per capita de 18c. Il y a eu une alarme par 662 habitants et la perte moyenne, provenant d'incendie, était de $121.

Allemagne. — Parmi les neuf principales villes (excepté Berlin), Aix-la-Chapelle, une ville de 160,000 habitants, venait en tête avec une perte per capita de 57c. Dresde, une ville de 561,000 habitants, était en queue avec une perte per capita de 3c. La moyenne de perte per capita pour toutes ces villes était de 20c. C'est à Hambourg, une ville de 990,000 habitants, qu'il y a eu le plus grand nombre d'alarmes d'incendies, soit une alarme par 599 habitants.

A Stuttgard, une ville de 300,649 habitants, il y en avait encore bien moins: moins d'une par 1,961 habitants. La moyenne pour toutes les villes était d'une alarme par 855 habitants. La perte moyenne était de $175.

## ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE TROIS-RIVIERES PENDANT LA SEMAINE TERMINEE LE 13 SEPTEMBRE 1913.

### Ventes.

J. F. Trudel à Corporation de Trois-Rivières, Trois-Rivières; A. S. Deguire et al. à Michel Christopher, Shawinigan Heights; A. S. Deguire et al. à Dominique Mastrocola, Shawinigan Heights; Rosario Fortier à Agapit St-Pierre, Trois-Rivières; J. O. H. Ricard à Alcide Tellier, Grand'Mère; Joseph Bourque à Nap. Dubois, Grand'Mère; Geo. Hélie à Joséphat Bourassa, Yamachiche; Donat Blanchette à François Caillé, Trois-Rivières; J.-Bte Loranger à Dame J. Alex. Carignan, Trois-Rivières; L. P. Gauthier à J. D. Camirand, Pointe du Lac; Nap. Morel à G. C. Piché, St-Boniface; Zotique Lahaie à H. J. Holbrook, Grand'Mère; Pierre Corriveau à Adolphe Boulanger, Grand'Mère; J. O. H. Ricard à Conrad Aubin, Grand'Mère; Canada Realty Co. à Arthur Lussier, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Henri Day, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Louis Sheele et al., Shawinigan Heights; Dame L. J. A. Beauchemin à Arthur Jacques, Shawinigan Falls; F. X. Proulx à L. J. Dostaler, Grand'Mère; Thomas Boucher à Lucien Marais, Grand'Mère; Hormisdas Rivard à Wilbray Rivard, Grand'Mère; Oscar Laforme à Thomas Boucher, Grand'Mre; Philias St-Pierre à Adélard Gélinas, Grand'Mère; L. J. Dostaler à A. Dupont et Jos. Deshaies, Grand'Mère;

GEO. GONTHIER, Licencié Institut Comptable — H. E. MIDGLEY, Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519 — Adresse télégraphique "Gontley"

**Ouverture des Classes**

Fournitures Classiques, Cahiers d'exercices, papier qualité supérieure. Papier Ecolier, Blocs-Notes, Papier à lettres. Boîtes de Papeterie, Plumes, Crayons, Ardoises, Boîtes d'écoliers, etc., etc.

Demandez échantillons et prix à

La Compagnie J. B. Rolland & Fils.
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL
La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317 Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. — Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 MONTREAL

EUGENE PREVOST — RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 MONTREAL.

**ECLAIREZ**

Votre maison avec le merveilleux **White Flame Burner.** Ce bruleur donne à vos vieilles lampes et lanternes une lumière blanche, brillante et douce à la fois, et supérieure à celle du gaz et de l'électricité. Sa lumière épargne la vue et rend la lecture et la couture agréables **Pas de Manteaux à Briser.** Fiable et économique Satisfaction garantie Fait les délices de tous ceux qui l'emploient. **Echantillon Complet Par la Poste à toute adresse, 35c ou 3 pour $1 00. Argent remboursé si non satisfait. Commandes par la Poste Expédiées Promptement. Priz Spéciaux en gros aux Marchands et Agents**

**Bright Light Co., Merrickville, Ontario**



**Sa Réputation Grandit**

Les facilités que donne à l'homme d'affaires aux idées progressives le Téléphone à Longue Distance sont reconnues de plus en plus chaque jour.

C'est à peine s'il existe une personne avec laquelle vous puissiez faire des affaires qui ne puisse pas être atteinte au moyen du Téléphone à Longue Distance.

*Appelez le "LONG DISTANCE" et demandez les tarifs.*

**La Compagnie Canadienne du Téléphone Bell.**

**Durant les Vacances**

Les personnes en villégiature s'entraînent trop-souvent à des indigestions dangereuses par des excès de table provoqués par le grand appétit que leur donne l'air libre de la campagne.

**Le Marchand de la Campagne** devra donc s'assurer d'avance un bon stock de la fameuse

**Eau Purgative RIGA**

souveraine contre l'indigestion et tous les trouble d'estomac.

**L'Eau Purgative RIGA amènera des client à son magasin s'il a eu la précaution de faire savoir qu'il tient cet article indispensable.**

**Société des Eaux Purgatives "RIGA"**

**215** Rue Notre-Dame Est, Montréal.

**Tél. Main 6473**



## BONNE OCCASION

A vendre 10 lots très bien situés à Notre-Dame de Grâce, — à proximité des tramways de la rue Sherbrooke — Vendra en block ou séparément.

S'adresser à "B". Le Prix Courant 80 rue St-Denis. Tel. Bell Est 1185.



## BON COMMIS DEMANDÉ

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".


J. A. Vandal à Elzéar Dumont, Grand'Mère; Pierre Massicotte à Philias St-Pierre, Grand'Mère; Sévère Bourassa à Tancrède Goyette et al., Grand'Mère; Cléophas Gerbeau et al. à Jacques Brosseau, St-Boniface; Jacques Brosseau à Nestor Fagnan, St-Boniface; Northern Realty Co. à Herm. Rousseau, Trois-Rivières; Northern Realty Co. à Joseph Goulet, Trois-Rivières; Northern Realty Co. à Joseph Landry, Trois-Rivières; Northern Realty Co. à Edmond Turcotte, Trois-Rivières.

**Rétrocessions.**

Adélard St-Louis à Rosario Fortier, Trois-Rivières; Frs. Gélinas à Geo. Hélie, Yamachiche.

**Obligations.**

Dame Julien Brunelle à Grégoire Veillette, Trois-Rivières; Alcide Tellier à H. M. St-Cyr, Grand'Mère; Herman Lemay à J. O. Lacoursière, Shawinigan Falls; Vve H. E. Desrosiers à Dame Omer Héroux, Trois-Rivières; Pascal Patri à Edouard Loranger, Trois-Rivières; Bruno Champagne à Dame Cyprien Peltier, Trois-Rivières; Joseph Cantin à J. A. Robert, Grand'Mère; Arthur Gingras à Vve Edmard Ferron, Grand'Mère; Fernando Quesnel à Lucien Leblanc, Grd'-Mère; Conrad Aubin à F. X. Bergeron, Grand'Mère; Lucien Marais à Sévère Ricard, Grand'Mère; Edmond Turcotte à F. F. Farmer, Trois-Rivières; Joseph Goulet à F. F. Farmer, Trois-Rivières; Joseph Landry à F. F. Farmer, Trois-Rivières; Herm. Rousseau à F. F. Farmer, Trois-Rivières.

**Transports.**

F. X. Champagne à William Noël, Shawinigan Falls; Evariste Beaubien et frère à William Boucher, St-Elie; Dame J. C. Malone à Dame Jules Trépanier, Trois-Rivières; Mary Abran à Sévère Ricard, Grand'Mère.

**Mariage.**

Théophile Jourdain à Julie Anna Carufel, Trois-Rivières.

**Jugements.**

Bruno Marchand vs J. E. Dessureau, Trois-Rivières, $4.70; J.-Bte Bertrand vs Chs. Allard, Grand'Mère, $22.00; L. J. Dostaler vs Donat Petit, Grand'Mère, $20.00; L. J. Dostaler vs Phi. Tousignant, Grand'Mère, $75.01; Jos. Lapointe vs Joseph Ayotte, Ste-Thècle, $23.67; Ferd. Grimard vs Jos. Jutras, Manseau, $17.62.

## RAPPORT DES BREVETS.

MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets obtenus cette semaine par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires susmentionné.

No 150,281 — Joseph N. Wolfe, Truro, N.E. Paletot imperméable.

No 150,313 — MM. J. & H. L. Callow, Liverpool, Ang. Appareil pour mouler la pâte.

No 150,316 — Colin N. Bennett, Cornwall, Ang. Cinématographie en couleurs.

No 150,317 — André V. P. M. Berthier, Paris, France. Machine pour le chargement des fusils par pression de gaz.

No 150,319 — Thomas Buteau, Victoriaville, Qué. Dispositif pour l'ignition des engins à combustion interne.

No 150,334 — James Ed. Feeney, Monterey, Mexique. Appareil pour lubrifier les bandages de roues de voitures.

No 150,355 — Joseph W. Lucas, Aroostook Jonction, N.B. Contrôle de mèches de lanternes.

No 150,388 — Joseph Alph. Thériault, Montréal, Qué. Machine à mouler les blocs de béton.

Procurez-vous une copie gratis du "Guide de l'Inventeur".

## TRAVAUX D'INVENTEURS.

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets récemment obtenus par l'entremise de MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

CANADA.

No 149,778 — Harry K. Pell, Nordin, N.B. Attaches pour ressorts de voitures.

No 150,202—Louis Brun, St-Chamond (Loire), France. Moteur rotatif reversible.

No 150,203 — Franz Brunko, Zurich, Suisse. Horloge électrique.

No 150,208 — Arthur Camirand, Ste-Perpétue, Qué. Moulin à vent.

No 150,214 — Samuel C. Davidson, Belfast, Irlande. Eventail centrifuge pouvant servir à diverses fins.

ETATS-UNIS.

No 1,071,758 — Wilfrid Labelle, Montréal, Qué. Outil à plâtrage.

"Le Guide de l'Inventeur", traitant de brevets, sera envoyé gratis à toute adresse sur demande.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2126e livraison (30 août 1913). — Le Talisman, par Pierre Maël. — Le travail de l'écaille à Naples, par L. Viator. — L'extraction du platine en Russie, par Daniel Bellet. — L'Automobilisme et les bateaux de sauvetage, par Pierre de Mériel. — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.; Union Postale, un an, 22 fr.; six mois, 11 fr. Le nouméro, 40 centimes. Librairie Hachette & Cie, 79 boulevard St-Germain.

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé** ..... **$16,000,000.00**
**Fonds de Réserve** ..... **16,000,000 0.00**
**Profits non Partagés** ..... **802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M G., G C V.O , Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughuessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D Forbes Augus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales. C. Sweeny Surint des Succ. de la Colombie Anglaise; A D Braithwaite, Surint des Succ. de l Province d'Ontaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest. D R. Clarke, Surint. des Suec. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes : Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C —Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

Etats-Unis, New-York—R.Y. Hebden W. A. Bog J. T. Molineux, agts 64 Wall Street Chicago, Spokane.

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.

Mexique, Mexique, D. F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | | |
|---|---|---|
| **Capital** | - - | **$2,000,000** |
| **Réserve** | - - | **1,550,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs " Travellers Cheques " a donné satisfaction à tous nos clients ; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

**132 ème DIVIDENDE**

Avis est donné par les présentes aux actionnaires de la Banque Molson qu'un dividende de **deux et trois quarts pour cent** (soit au taux annuel de onze pour cent) sur le capital-actions a été déclaré pour le trimestre courant, et que ce dividende sera payable aux bureaux de la Banque, à Montréal, et à ceux de ses Succursales, le et après le **Premier Jour d'Octobre Prochain**, aux Actionnaires inscrits au plus tard le 15 Septembre 1913.

**L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE**

des Actionnaires de la Banque sera tenue à l'édifice principal de la Banque, en cette Ville, le lundi, 20 octobre prochain à trois heures p. m.

Par ordre du Bureau,

JAMES ELLIOT, Gérant-Général.

Montréal, 26 Août 1913.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORCE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve. — Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

**Fondée en 1900**

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 $1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foucier Franco-Canadien Vice-Président : M, W. F. CARSLE, de la maisou en gros Carsley Sons & Co. ; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." gM. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en Bros, Montréal ; M. L J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU. Directeur-gérant ; J W. L. FORGET, Inspecteur ; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur ; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Censeurs :** Président : Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel ; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien ; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**58 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo Chicago : Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO, LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspe, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou**

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, les 25 septembre 9 et 23 octobre à 4 hrs p m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant midi.

## ALLEZ AUX BERMUDES

**Le Steamer "Bermudian."** à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs a m. les 20 septembre 1, 11 et 22 octobre et tous les dix jours dans la suite Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

**Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus modern et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.**

## ANTILLES

**Le nouveau steamer "Guiana"** et autres steamers, quittent New-York les 19 septembre 4, 18 et 31 octobre, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade Demerara.

Pour renseignements complets s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St Jacques ; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques ; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste Catherine-Ouest ; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J G., Brock & Co., 221, rue des Commissaires, Moutréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000** **Capital payé $4,000 000**
**Réserve 3.000,000** **Total de l'Actif au-delà de $30 000,000**

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillancourt, Président ; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président ; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col C. A. Smart, A A. Larocque, F. G Leduc, Gérant ; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P A. Lavallée, Asssistant-Gérant ; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

Ave. Mont-Royal (coin St-Denis)
Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière)
Rue Ste-Catherine, Est
Rue Ste-Catherine, centre
Hochelaga
Longue Pointe
Maisonneuve
Pointe St-Charles
St-Edouard
St-Henri
St-Viateur
Quartier Laurier
Villeray
Verdun (près Montréal)
Viauville (près Montréal
DeLorimier
Quartier Emard
Rue Notre-Dame, Ouest
Longue-Pointe
Aylwin, (coin Ontario)
Quartier St-Denis
Quartier Ste-Marie
Outremont

**SUCCURSALES**

Berthierville, P. Q
Cartierville, P. Q.
Edmonton, Alta
Fournier, Ont.
Hawkesbury, Ont.
Joliette, P. Q.
Lachine, P Q.
Laprairie. P. Q.
L'Assomption. P. Q.
Longueuil, P. Q.
Louiseville, P.Q.
Maxville, Ont
Mont-Laurier, P Q
Prince Albert, Alta.
Québec, P. Q
St-Roch de Québec P.Q
Sorel, P. Q
Sherbrooke, P Q.
St. Albert, Alta.
Ste-Geneviève de Pierrefonds, P.Q
St-Boniface, Man.
St-Hyacinthe, P. Q.
St-Jacques l'Achigan,
St-Jacques L'achigan P.Q.
St-Jerome P Q
St-Lambert, P Q.
St-Pierre Man.
St-Valérien de Shefford, P. Q.
Trois-Rivières, P Q.
Valleyfield, P. Q.
Vankleek Hill, Ont.
Winnipeg, Man.

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux ; achète tés traites sur les pays étrangers ; vend des chèques et fait des paiements pégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

### Calendrier financier.

Mardi, 23 septembre. — Assemblée annuelle: — Consol. Mining & Smelting Co. of Canada.

Mercredi, 24. — Assemblée annuelle: — Western Canada Flour Mills Co.

Mardi, 30. — Dividendes trimestriels payables:—Actions —Confederation Life Ass.; Royal Trust Co.

## LA NOVA-SCOTIA STEEL AND COAL COMPANY, LIMITED

MM. McCuaig Frères et Cie disent, cette semaine, ce qui suit de cette grande compagnie industrielle :

On peut dire que la Nova Scotia Steel & Coal Company a été, de toutes les compagnies productrices de fer et d'acier, celle qui a maintenu ses dividendes avec le plus de persévérance et celle qui a été la plus profitable.

Toutefois, elle n'a pas été la constante favorite du marché. Par moments elle apparaissait bien en lumière et, pendant un certain temps, elle semblait accaparer toute l'attention de la Bourse. L'explication de ce caprice se trouve indubitablement dans l'origine et la progression de la compagnie Scotia. Quoique la compagnie compte des représentants de l'ouest dans son bureaude direction, on peut dire qu'elle est essentielllement une compagnie de la Nouvelle-Ecosse, tandis que beaucoup d'autres compagnies situées soit à l'est soit à l'ouest, ont leur principal siège d'affaires dans les grands centres financiers et sont dirigées de là. C'est sans doute ce qui fait que les valeurs des autres compagnies attirent l'attention de la Bourse dans une plus grande mesure.

### Progression graduelle et constante

Toute secondaire que soit la valeur de Nova Scotia au point de vue de sa constance sur le marché, elle n'est aucunement secondaire au point de vue de sa force progressive et des profits qui en découlent. Depuis le jour où l'établissement n'était qu'une humble forge jusqu'à nos jours, il a progressé graduellement et constamment. Les usines actuelles n'ont jamais été préparées d'avance, et les affaires ont été considérées après coup. Depuis le début, le développement a été influencé par des événements comme celui constaté récemment au sujet de la Eastern Car Company, c'est-à-dire la demande. La compagnie avait des produits qui pouvaient se vendre plus avantageusement comme chars ; d'où la formation de la compagnie de chars.

Grâce à sa méthode d'ajouter atelier à atelier et usine à usine, la compagnie a fait très peu d'erreurs. La majeure artie de ses dépenses sur le territoire de minerai ou de charbon a été justifiée en tous points, et les revenus qui en ont découlé ont toujours été des plus rémunérateurs.

Tout comme le Canada, la Compagnie a eu ses mauvais jours au point de vue financier et industriel. Durant plusieurs années sa politique a consisté à ménager les recettes en vue des améliorations projetées. Comme résultat de cette politique, les actionnaires ont souvent été privés de dividendes, quoique les revenus sur leur propre compte les eussent amplement justifiés. Mais de cette façon la Compagnie renforçait sa position.

Quoique la compagnie soit aujourd'hui en meilleure position que jamais, il est intéressant d'observer que si l'action se vend maintenant à un peu plus de 75, en 1912 elle toucha le cours de 118½ après avoir frôlé celui de 44 la même année. Durant cette année de 1912, les directeurs distribuèrent aux actionnaires, au pair, pour $1,030,000 d'actions d'une émission autorisée de $1,910,000. Les directeurs eux-mêmes souscrivirent à ce prix et les actionnaires s'en rappelèrent longtemps lorsque les actions se vendirent en-dessous du prix de l'émission — comme, par exemple, en 1907 lorsqu'elles descendirent à 45. Le dividende fut suspendu peu de temps après et ne fut relevé qu'en 1909 à raison de 1 p. c. par trimestre. En plus de cela, cependant, les actionnaires reçurent un bonus de 20 p. c. en actions ordinaires. Plus tard, comme on le verra par le tableau ci-dessous, le dividende fut une fois de plus porté à 6 p.c.

Les propriétés qui, dans leur ensemble, constituent la Nova Scotia Steel and Coal Company sont les suivantes :

| | Fondée. | Acquise. |
|---|---|---|
| THE NOVA SCOTIA FORGE CO. .. .. | 1872 | 1889 |
| NOVA SCOTIA STEEL CO. .. .. .. .. .. | 1882 | 1889 |
| NEW GLASGOW IRON, CAAL & R. CO. | 1891 | 1895 |
| WABANA IRON PROPERTIES .. .. .. | 1883 | .... |
| GENERAL MINING ASSOCIATION .. | 1829 | 1900 |

En plus de cela, ainsi qu'il est dit plus haut, la Eastern Car Company fut organisée comme subsidaire pour la fabrication des wagons en acier pour chemins de fer. Tout le stock ordinaire appartient à la Nova Scotia Steel & Coal Co., qui en a aussi garanti les obligations.

Les valeurs de la Car Company sont les suivantes : —

| | Autorisées | Emises |
|---|---|---|
| Obligations 6 p. c. .. .. .. .. .. | $1,000,000 | $1,000,000 |
| Actions privilégiées .. .. .. .. .. | 1,000,000 | 750,000 |
| Actions ordinaires .. .. .. .. .. | 1,000,000 | 800,000 |

Ci-suit un état des cours les plus bas et les plus élevés de l'action, des dividendes et des profits nets de Scotia : —

| | Haut | Bas | Profit net | Dividende payé |
|---|---|---|---|---|
| 1901 .. .. .. .. .. | | | $ 508,936 | 4 % |
| 1902 .. .. .. .. .. | 118½ | 44 | 609,935 | 5½ |
| 1903 .. .. .. .. .. | 113½ | 68 | 859,397 | 6 |
| 1904 .. .. .. .. .. | 82 | 50 | 501,337 | 3 |
| 1905 .. .. .. .. .. | 69⅛ | 51¼ | 559,906 | 0 |
| 1906 .. .. .. .. .. | 74⅛ | 59½ | 960,281 | 0 |
| 1907 .. .. .. .. .. | 79 | 45 | 944,741 | 6 |
| 1908 .. .. .. .. .. | 62 | 41⅞ | 734,701 | 1½ |
| 1909 .. .. .. .. .. | 87½ | 54½ | 907,949 | 1 |
| 1910 .. .. .. .. .. | 91 91/ | 68½ | 1,140,504 | 4½ |
| 1911 .. .. .. .. .. | 102 | 85½ | 1,019,392 | 6 |
| 1912 .. .. .. .. .. | 97¾ | 81⅝ | 1,000,061 | 6 |
| 1913 .. .. .. .. .. | 88 | 70 | | 6 |

La situation de la compagnie a été grandement améliorée durant l'année dernière par la complétion graduelle des différents ateliers, et la compagnie devrait continuer à tirer de plus gros bénéfices de ces agrandissements.

On a annoncé que la compagnie subsidiaire, la Eastern Car Company avait commencé ses opérations et, comme elle doit prendre tout son approvisionnement de fer et d'acier de la compagnie filiale, les bénéfices de l'association n'en seront que plus évidents.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote Au 10 septembre | Dernière cote Au 16 septembre |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100.00 | 10% | 235 | 234¾ |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | 121½ | 121 |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 255 | 254 |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 193 | 191 ex-div. |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 130 | 133 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | 183⅞ | 184¼ |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | ..... | 140 |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | 205 | ..... |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 215½ | 216 |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | 151 | ..... |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 220⅝ ex-d. | 230¼ ex-d. |
| Dulnth S.S & A Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 134 | 138½ |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 73¼ | 73 |
| Dnluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500 000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | 88 | 90 ex-div. |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | 63 | 64 |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway) | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 59¾ | 62 |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | ..... | 13 | 12 |
| St. John Railway | 800,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 92⅞ | 94⅝ |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 140 | 140 |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 106 | 107 |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | 205 | ..... |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 70 | 71 |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | 109½ | ..... |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... | 34⅛ | 35½ |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 93 | 93 |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 40 | 41½ |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 47⅜ | 48⅝ |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 85 | 84½ ex-d. |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | 101 | 103 |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100 00 | 8% | 130 | 130 |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | 120 | 120 |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | 103 | ..... |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 78 | 79 |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | 125 | 125 |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 117 | 116 |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | 112 | ..... |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | 53½ | 54½ |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | 90 | 82 |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 150 | 153 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | 83 | 83 |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 68 | 66 |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 214¼ | 215¾ ex-d. |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 137 | 139 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 160 | 167⅝ |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 109 | 110⅛ |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 135 | 137 |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 1.51 | 1.60 |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |

No. 44
Scies à dos convexe.

# GODENDARDS

## A DENTS DE LANCE PERFECTIONNEES

### Reconnus Les Meilleurs

La supériorité de ces scies provient de l'emploi de l'Acier à Rasoir, notre propriété personnelle, et de notre prooédé secret de trempe.

Les "Godendards" Maple Leaf ont un tranchant plus vif, qui dure plus longtemps que tout autre obtenu par tout procédé de trempe ordinaire. Si vous en doutez prenez deux scies—une "Maple Leaf" et une scie d'une autre fabrication, faites-en l'essai dans les mêmes conditions. Quand l'épreuve sera terminée, vous serez convaincu que nos avancés sont parfaitement fondés. Chaque scie Maple Leaf est absolument garantie. **C'est maintenant le moment de placer vos commandes pour les "Godendards" MAPLE LEAF.** Exiger cette marque à la prochaine commande. Nous fabriquons aussi des Scies à ruban, circulaires, à bardeaux, concaves, à rainures, à onglet, "Gang", à chariot, à glace, égoïnes, scies à montures (buck), de boucher, à émonder, ainsi que tous les accessoires. Nous avons en magasin un grand assortiment de scies pour l'Ouest Canadien à notre succursale de Vancouver.

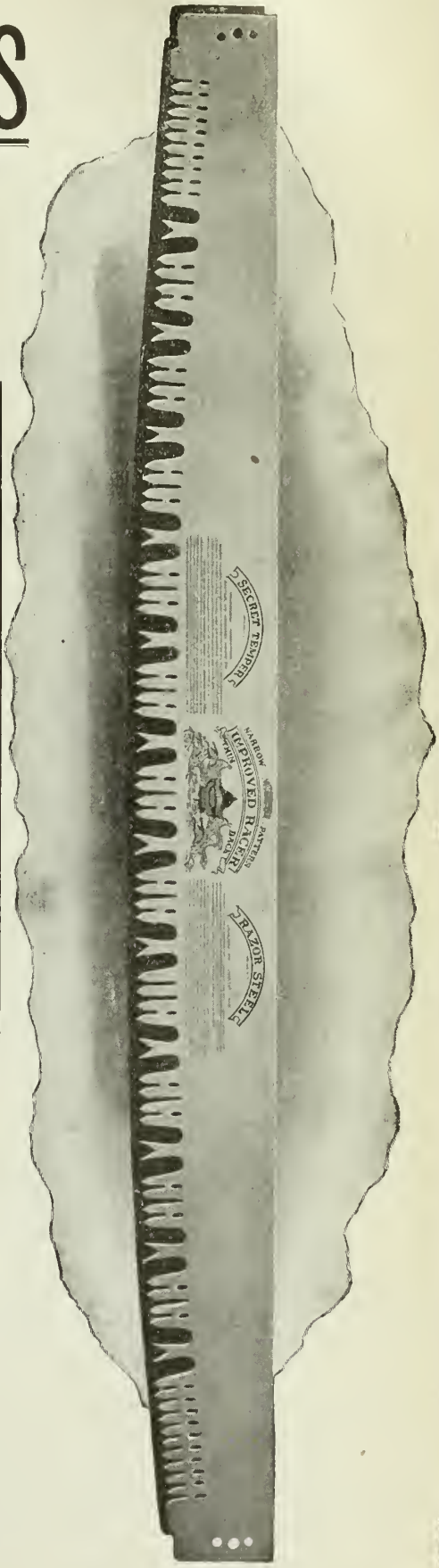
Demandez par lettre nos listes de prix et catalogues.

**Shurly - Dietrich Co. Limited.**

**GALT, - Ontario.**

— ET —

**1642, Rue Pandora,**
**Vancouver, C. A.**




No. 55
Scies à dos droit aminci.

Importateurs de

Glaces Epaisses

VERRE A VITRES,

VERRE CATHEDRALE uni et gravé,

VERRE BRUT (cast)

Rayé,

Armé,

etc.

Manufacturiers de MIRROIRS, VITRES PLOMBEES, VITRES ORNEMENTEES, GLACES BISEAUTEES, DESSUS DE MEUBLES, etc

J. P. O'SHEA & Cie.

Tel. Bell, EST 430 et 3751

COIN PERREAULT & STE-AGATHE, MONTREAL, Can.

# Tôles Galvanisées

"Queen's Head"!

Le type du genre depuis un demi-siècle

Jamais égalées comme qualité.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

# Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser Prodnits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer Papier d'Emballage Brun et Manille.

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE McGILL, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan Moulin papier, Joliette, Qué.

# Courroies Spéciales

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren, Limited

351, rue St-Jacques, MONTREAL

Tél. Main 4904-4905 et 7 2 4

TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.

MANUFACTURIERS DE

Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.

Exigez toujours la Marque de Commerce "GENDRON."

DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.

THE GENDRON MFG. CO., Ltd,

TORONTO, Canada.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUTELLERIE,

en vous assurant qne cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.

REGISTERED TRADE MARK

GRANTED 1682

Seuls Agents pour le Canada:

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## UNE NOUVELLE CONCEPTION DES AFFAIRES.

**Un court traité de l'esprit de coopération entre le patron et l'employé ainsi qu'entre gens d'affaires. — Quelques réflexions sur le "vieux magasinier" et le "vieux bon temps".**

Maurice Moeterlinck a écrit un grand livre, peut-être le plus grand livre du siècle: "La Vie de l'Abeille". Moeterlinck nous raconte quelque part qu'une abeille, égarée loin de la ruche, absolument dans l'impossibilité de retrouver sa route, est perdue, irrémédiablement perdue. Selon toute probabilité, une abeille, l'abeille à miel, ordinaire, est une des choses les plus étonnantes de ce monde. Une abeille travaille avec ce que Moeterlinck appelle l'"esprit de la ruche". Elle coopère avec les nombreuses autres abeilles, et par suite de ce principe ou de cet instinct, comme vous voudrez l'appeler, l'abeille en est arrivée à un degré de perfection, pour son ouvrage, qui n'est pas égalé par l'homme lui-même, même dans sa meilleure condition.

Jusqu'à ces dernières années, le plupart des gens étaient d'avis qu'il était possible de réussir, sans coopération, — à vrai dire, l'idée de coopération était une chose inconnue, même dans le domaine de l'imagination. Un concurrent était considéré comme un ennemi. Le fait qu'un homme ouvrait une boutique de l'autre côté de la rue, dans le même pâté de maisons, ou dans la ville voisine, dans laquelle il allait vendre une ligne semblable de marchandises ou dans laquelle il allait faire des affaires du même genre, était considéré comme une déclaration de guerre.

Jusqu'à ces jours-ci, nous n'avions jamais pensé que l'homme qui ouvre une boutique de l'autre côté de la rue, pour y faire des affaires du même genre que les nôtres, est notre ami.

Celui qui écrit ces lignes se souvient d'un vieux marchand qui, il y a un grand nombre d'années, tenait une petite boutique à un petit carrefour de campagne où ses affaires consistaient en la vente de quelques petits articles — une clef anglaise aujourd'hui et peut-être quelques verges de calicot demain. Cet homme-là ne coopérait avec personne et il n'avait même aucune idée de ce que signifie le mot coopération. Il n'avait pas de source d'idées, pas de contact avec les autres marchands du monde entier. Il ne comprenait pas les possibilités futures du jeu étonnant de l'achat et de la vente, qu'Emerson définit "le transport d'un article indispensable d'un endroit où il est abondant jusqu'à celui où on en a besoin".

Même maintenant nous voyons dans bien des villes des marchands se disputer, se quereller entre eux. Ils ne semblent savoir ni comprendre quelle puissance est dans la coopération; ils ne se rendent pas compte du fait que le secret des grandes affaires réside dans la coopération du patron et de l'employé et que le secret des grandes affaires dans une petite localité ou un grand centre réside dans la coopération de tous ses hommes d'affaires.

Nombre de marchands et d'hommes d'affaires en toutes sortes de spécialités ne comprennent pas encore qu'il leur appartient de préparer l'avenir de leur spécialité d'affaires, de leur localité ou de leur ville. Quelques marchands, à vues larges, peuvent faire d'une petite ville un grand centre commercial. Par contre, quelques marchands, à vues étroites, se querellant, se chamaillant, peuvent faire plus pour détruire l'influence commerciale d'une petite ville que toutes les autres influences combinées.

Le club commercial, c'est là une heureuse idée, une idée d'avenir — cette idée était pratiquement inconnue jusqu'à la présente génération. Il y a quelques années, il n'y avait rien pour maintenir en contact les hommes d'affaires d'une même localité, rien pour les mettre au courant des idées les uns des autres. On faisait les affaires au petit bonheur — et généralement fort mal.

Le "Hunt's Magazine of Business" nous apprend qu'en 1887 environ 96 pour cent des entreprises commerciales aboutissaient à la faillite. Il semble que ces statistiques aient été établies et compilées avec soin et qu'environ quatre hommes seulement sur cent qui débutaient dans les affaires parvenaient à réussir.

A cette époque-là, en 1887, il n'y avait que peu d'organisation, si toutefois il y en avait.

## LE JOURNAL COMMERCIAL.

Il est évident que les journaux commerciaux sont aujourd'hui plus appréciés que jamais par les détaillants. L'augmentation du nombre de ces journaux et l'accroissement incessant de leur volume, de leur qualité et de la clientèle des annonceurs rend ceci évident.

On met à profit plus d'intelligence et on dépense plus d'argent pour éditer des journaux spéciaux que pour certains des magazines réguliers de circulation générale.

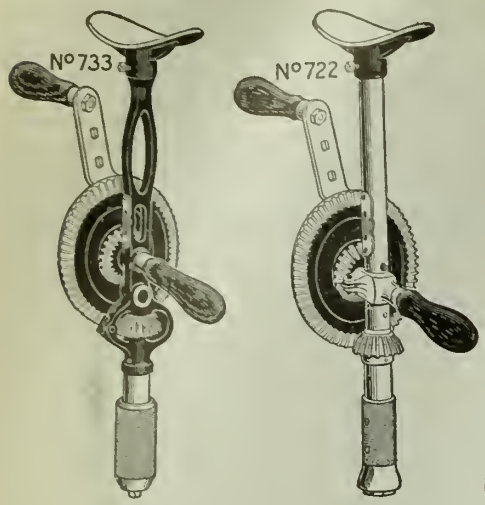
Dans tous les journaux de commerce on fait de son mieux pour remplir les pages de matière intéressante pour les abonnés. Les éditeurs sont prêts à verser les sommes d'argent nécessaires pour obtenir et propager de bonnes idées. Les éditeurs de journaux commerciaux sont concerne les manuscrits qu'ils acceptent, plus exigeants, plus soigneux, en ce qui que les éditeurs de tout autre genre de publications.

Si votre journal commercial publie des articles qui ne touchent pas aux sujets que vous aimeriez à voir discuter, écrivez au directeur et faites-le lui savoir. Vous savez quels sont vos ennuis à propos des stocks, des commis, des clients, des conditions d'achat. N'allez pas penser que ces ennuis-là sont d'un caractère trop banal pour qu'il soit intéressant ou important de les discuter dans le journal de commerce. Les bons sujets d'articles ne sont pas, contrairement à ce qu'on croit généralement, si faciles à trouver!

Il s'en faut de beaucoup que tout homme sachant écrire ait des idées qu'il vaille la peine de publier. Bien des gens qui ont des idées ne peuvent pas les exposer d'une manière convenable. Il se peut que vous connaissiez des méthodes et des plans que vous avez mis à profit dans votre localité et dans votre magasin, plans et méthodes qui sont différents de ceux de la majorité des autres marchands. Consacrez un soir un peu de temps à écrire quelque chose à ce sujet et envoyez votre exposé à l'éditeur de la revue commerciale.

Si la question traitée est d'intérêt général, on l'imprimera et vous aurez la satisfaction d'avoir collaboré avec une bonne revue commerciale et d'avoir rendu ses pages plus intéressantes. Si l'éditeur de la revue ne fait pas imprimer ce que vous lui aurez envoyé, cela ne veut pas dire que les idées que vous avez exprimées sont mauvaises; il se peut très bien qu'elles aient été exprimées auparavant dans la revue sans que vous en ayez eu connaissance.

(A suivre)




# Stanley Tools

Nous manufacturons à présent une ligne complète de FOREUSES et la même attention m nutieuse est apportée à leur construction et à leur fini général qui distinguent toujours tous les outils "STANLEY".

Deux numér s seulemeut sont représentés ici, mais nous offrons douze modèles différents dont vous pouvez composer votre assortiment.

Parmi ceux-ci vous trouverez des foreuses à vitesse unique ou d uble (la dernière avec deux vitesses), trois méthodes de construction de charpente, quatre styles distincts de portes, ainsi qu'une variété de finis.

Une circulaire spéciale qui vient de paraître renseigne sur tous ces outils. Vos clients seront Interessés en la recevant.

**STANLEY RULE & LEVEL CO.**
**NEW BRITAIN, CONN. U.S.A.**

## Le Hache-viande "JEWEL" de Maxwell

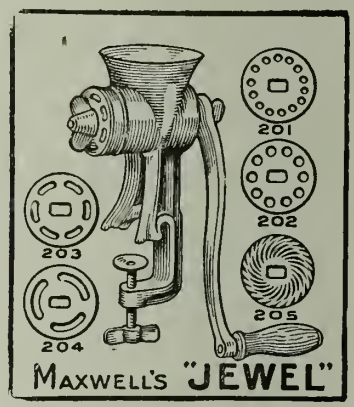
Est une machine de fabrication canadienne qui travaille vite, facilement et est absolument digne de confiance; il est d'un prix qui en rend la vente facile.

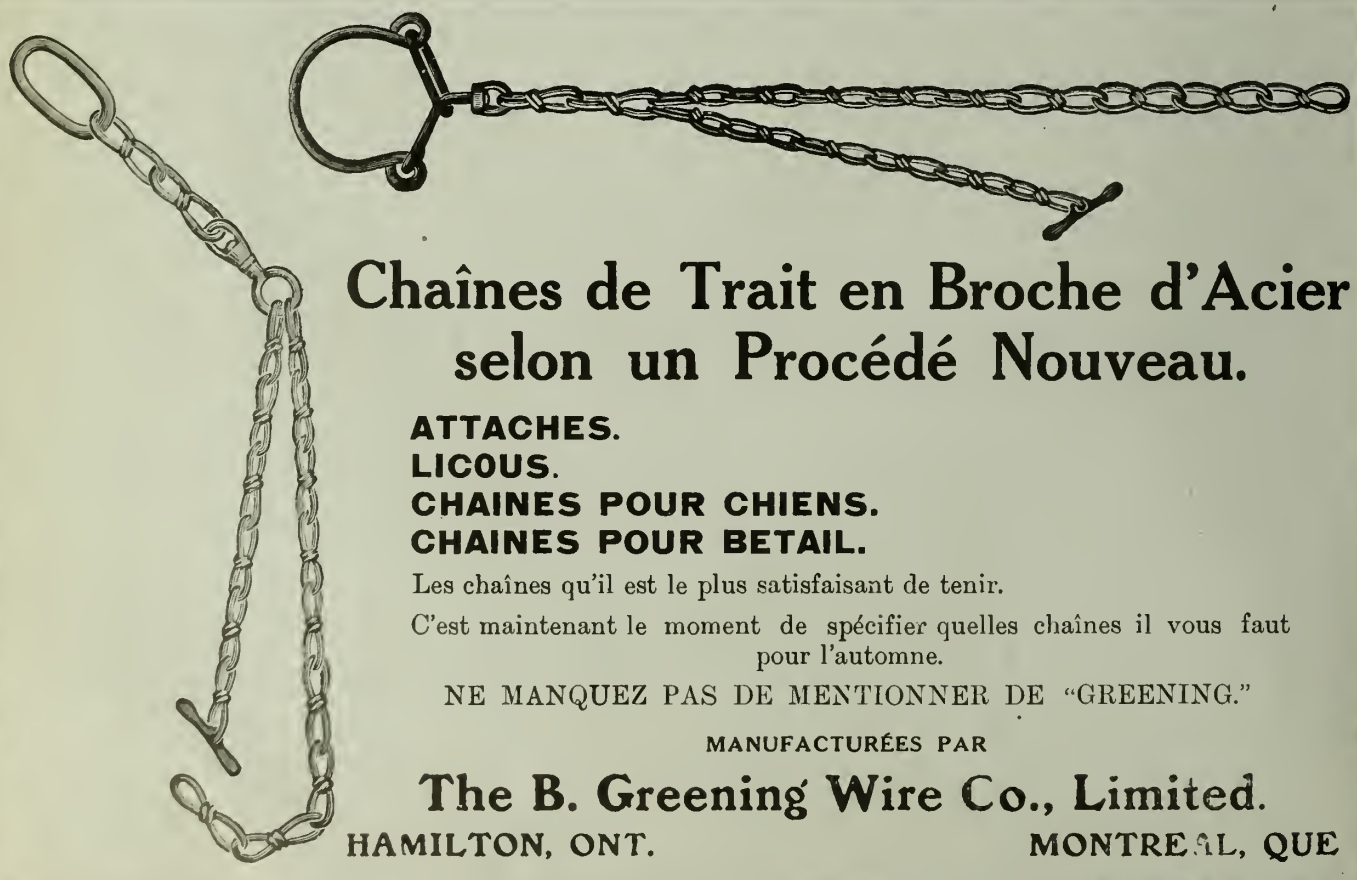
Fait de quatre grandeurs, avec l'équipement complet de couteaux pour toutes sortes d'ouvrages.

Demandez le catalogue de Hache-viande, de Laveuses, de Barattes, etc., de Maxwell à

**DAVID MAXWELL & SONS, St. Mary's, Ontario.**

**Agence à Montréal: 446-448 rue St-Paul**



## Chaînes de Trait en Broche d'Acier selon un Procédé Nouveau.

**ATTACHES.**
**LICOUS.**
**CHAINES POUR CHIENS.**
**CHAINES POUR BETAIL.**

Les chaînes qu'il est le plus satisfaisant de tenir.

C'est maintenant le moment de spécifier quelles chaînes il vous faut pour l'automne.

NE MANQUEZ PAS DE MENTIONNER DE "GREENING."

MANUFACTURÉES PAR

**The B. Greening Wire Co., Limited.**

**HAMILTON, ONT.** **MONTREAL, QUE**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

Les affaires sont assez actives en ce moment dans le commerce de ferronnerie en gros et les prix se maintiennent bien. Les rentrées d'argent se font d'une manière satisfaisante ainsi que les expéditions. On ne prévoit de changement dans la situation d'ici àquelques semaines au moins.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

### Au coke — Lydbrook ou égal

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

### Au Charbon—Terne-Dean ou égal

IC, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals | Queens | Fleur de |
|---|---|---|---|
| 28 G | 4.40 | 3.95 | 4.40 | 4.20 |
| 26 G | 4.20 | 3.50 | 4.20 | 3.95 |
| 22 à 24 G | 3.75 | 3.45 | 3.75 | 3.45 |
| 16-20 | 3.65 | 3.20 | 3.65 | 3.35 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

### Apollo

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=26 Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 28½c; do., 25½c. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅜ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ⅜ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, ⅜ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c

Noix par boîtes de 100 lbs.


# LES CARTOUCHES DOMINION

**Les cartouches à fusil, de qualité supérieure, chargées avec les meilleures poudres sans fumée, et noires sont employées par les sportsmen Canadiens.**
**Les Cartouches DOMINION pour fusil Imperial, Regal, Sovereign, Crown, les marques populaires sur le marché canadien. Sûreté de feu, grande vitesse, léger recul, modèle bien ajusté et modèle parfait, voilà ce qu'on trouve dans**

## Les Marques DOMINION.

**et c'est pourquoi les marchands qui tiennent un stock de ces cartouches peuvent être sûrs d'avoir des clients satisfaits.**

**Ils connnaissent la cartouche avec le** **sur la boite.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. Montréal, P. Q.**

Il est Avantageux de Vendre

Les Vernis et Peintures de Martin - Senour

Ils sont soutenus par la sorte de co opération qui assure non seulement de bonnes ventes et de bons profits pour le marchand, mais de la satisfaction réelle à ses clients. Laissez-nous vous le prouver. ∴ ∴

*The* Martin-Senour Company, Limited.

MONTREAL.

HALIFAX, TORONTO, WINNIPEG.


Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

**Crampes à clôtures**

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

**Broches pour poulaillers**

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

**Broche galvanisée, etc.**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé, p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

**Broche à foin**

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, $2.25; No 14, $2.30, et No 15, $2.40. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

**Plaques d'acier**

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

**Zinc en feuilles**

Le marché est ferme.
Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

**Coudes pour tuyaux**

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

**Broche moustiquaire**

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

**Broquettes**

| | |
|---|---|
| Pour boites à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boites à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

**Clous de broche**

Nous cotons: $2.30 prix de base, f.o.b., Montréal.

**Clous coupés**

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

**Clous à cheval**

Nous cotons par boite: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50. avec escompte de 10 p.c.

**Fers à cheval**

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
|---|---|---|
| Neverslip crampons, ¾ le cent | | 3.80 |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

**Chaînes en fer**

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |
| ⅞ | 3.30 |

**Vis à bois**

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

**Fanaux**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

**Tordeuses à linge**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c. Fore demande.

**Munitions**

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent. La demande est très active.

**Plomb de chasse**

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

**Antimoine**

Le marché est sans changement, $10.25 à $10.50.

**Fonte**

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Carron Soft | | 24.50 |
| Clarence No 3 | | 22.00 |

**Fer en barre**

Plus ferme.
Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| [illegible] marchand | base 100 lbs. | 2.15 |
| Fer forgé | base 100 lbs. | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | 2.40 |

| | | |
|---|---|---|
| Fer pour fers à cheval base 100 lbs. | | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs base | | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 base | | 2.25 |

### Acier en barre

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

### Cuivre en lingots

Le marché est fort.

Nous cotons: $18.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

### Etain en lingots

Nous cotons: $51.00 à $51.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

### Plomb en lingots

Plus fort: $5.75 à $5.85.

### Zinc en lingots

La demande est faible.

Nous cotons: $6.75 à $7.00 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

### Huile de lin

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 67c, huile crue 64c.

### Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:

| | |
|---|---|
| Huile extra raffinée | 70c |

### Essence de térébenthine

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

### Blanc de plomb

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

### Pitch

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

### Peintures préparées

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boites de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

### Verres à Vitres

Les prix sont très fermes. Forte demande.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.00; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60, $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

### Vert de Paris pur

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Barils à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boites de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boites de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boites papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boites fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

### Câbles et cordages

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

### Papiers de Construction

Très ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

### Charnières (couplets) No 840

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

### Nos 800 et 838

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

### FERRAILLES

| | | La lb. |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | | **La tonne** |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | | **La lb.** |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

### PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |


**L'Outillage Monarch de Savetier**

**Cet assortiment comprend tous les Outils, etc., nécessaires pour réparer les Chaussures et Harnais et s'adressera à une très grande partie de la population, désireuse d'économiser de l'argent en faisant cet ouvrage elle-même. Les outillages "Monarch" se vendent avec la rapidité du "feu grégeois" tout le temps !**

**Pour Réparer les Chaussures et Harnais.**

TAYLOR-FORBES COMPANY

**246 rue Craig Ouest**

**MONTREAL.**

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

**Montréal et Toronto.**

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

**L'"International Limited"**

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

**Montréal et Ottawa.**

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m., et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE:
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

Amatite ROOFING

Pourquoi les Hommes Expérimentés Demandent Amatite

Le Matériel à Toiture qui a besoin d'être peinturé tous les deux ans, ne peut rivaliser avec Amatite — qui n'a aucunement besoin de peinture.

Les hommes expérimentés connaissent le grand avantage d'une toiture qui n'a pas besoin de peinture. Ils savent l'ennui que cause le peinturage. Ils savent ce qu'il coûte. Ils savent combien ils sont sujets à négliger de peinturer leurs toits en temps opportun.

Les toits peinturés ne sont à l'épreuve de l'eau que là où la peinture l'est elle-même. Amatite est à l'épreuve de l'eau sur toute sa surface. Amatite se vend en rouleaux usuels et commodes de 110 pieds carrés, avec un recouvrement uni là où la surface minérale est omise, de manière à assurer un joint serré Des clous et du ciment sont empaquetés au centre de chaque rouleau.

Echantillon et brochure envoyés gratuitement sur demande adressée au bureau le plus proche.

**The Paterson Mfg. Co.,**
**Limited.**
MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, ST. JOHN, N. B., HALIFAX et SYDNEY, N. E.

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 13 septembre 1913, la ville a émis 55 permis de construction, au coût total de $295,125.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails des permis au-dessous de $1,000.

| Quarier. | Montant. |
|---|---|
| St-Gabriel | $12,500 |
| St-Denis | 64,475 |
| Duvernay | 3,800 |
| Norte-Dame de Grâces | 10,000 |
| Ahuntsic | 4,600 |
| Papineau | 2,300 |
| Ste-Marie | 7,300 |
| Bordeaux | 40,000 |
| Rosemont | 3,100 |
| Delorimier | 16,700 |
| Emard | 96,500 |
| Hochelaga | 7,400 |
| Lafontaine | 18,000 |
| Laurier | 6,800 |
| St-Henri | 1,600 |
| Total | $295,125 |

Rue St-Patrick, quartier St-Gabriel; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 1ère classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, The McDougall Varnish Co., 305 Manufacture.

Rue Papineau, quartier Saint-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,900. Propriétaire, François Lomet, 1786 Papineau.

Rue Drolet, quartier St-Denis; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $8,000. Propriétaire, Ald. Jolicoeur, 2964 Drolet.

Rue Marquette, quartier Duvernay; 1 maison, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,300. Propriétaire, Alfred Longpré, 177 Marquette.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, A. Champagne, 406 2ème Avenue, Rosemont.

Rues Lamoricière et Rivard, quartier St-Denis; 1 maison, 2 étages; coût prob., $9,000. Propriétaire, Canada Produce Co.

Avenue Belgrave, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., $10,000. Propriétaires, John et William Taylor, 2072 avenue Esplanade.

Boulevard Gouin, quartier Ahuntsic; 2 entrepôts, 5 manufacture, 1 école, 1 bâtisse à bureaux, 2 étages, 3e classe; coût prop., $1,500. Propriétaire, Emile Roger.

Rue O'Connell, quartier St-Gabriel; 1 entrepôt, 1 étage, 3e classe; coût prob., $11,000. Propriétaire, The Grazelli Chemical Co., Toronto, Ont.

Rue De Normanville, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, Chs. Rand, 230 De Normanville.

Rue Sherbrooke Est, quartier Papineatu; 1 maison, 1 logement, 1 magasin, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Adolphe Benoit, 796 Sherbrooke Est.

Rue Des Erables, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $6,500. Propriétaire, C. Beaudoin, 722 Des Erables.

Rue Berri, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,100. Propriétaire, Mme Alfred Crevier, 3322 Létang.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob., $20,000. Propriétaire, Merchants Bank of Canada, 205 rue St-Jacques.

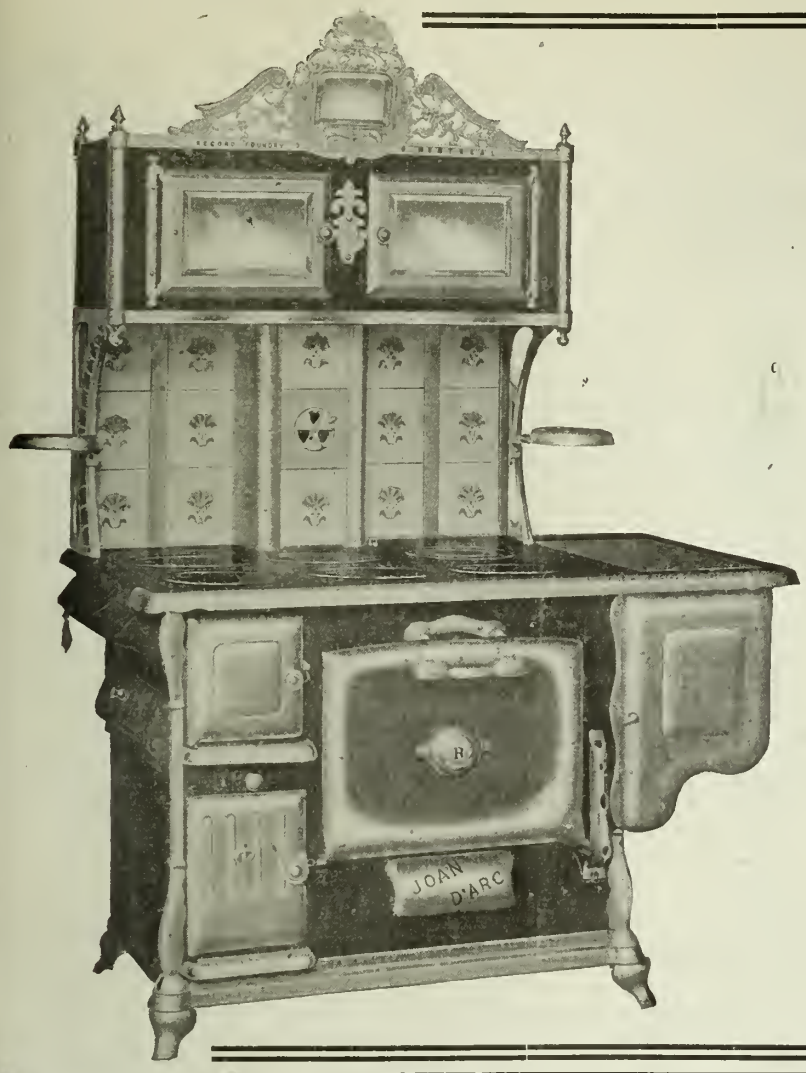
Avenue Beaumont, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 étages, 2e classe; coût prob., $40,000. Propriétaire, General Fire Ex. Co., 175 McCord.

Deuxième Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,300. Propriétaire, Donat Simon, 1414 St-Clair.

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 1 maison, 1 logement; coût prob., $1,500. Propriétaire, T. Kent, 546 Papineau.

Rue Dumas, quartier Emard; 1 maison, 3 logements, 2 étages; coût prob., $1,500 Propriétaire, Chs. Michalosky, 92 Dumas.

Rue Clark, quartier Ahuntsic; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe;




# POELES EN ACIER

# JEANNE D'ARC

Avec Réservoir et haute cloison en tuiles
Doublés d'Amiante — Garnitures en Nickel.

Foyer pour bois et charbon, Porte de fourneau garnie d'un thermomètre.

**Ecrivez pour avoir les prix et une description complète.**

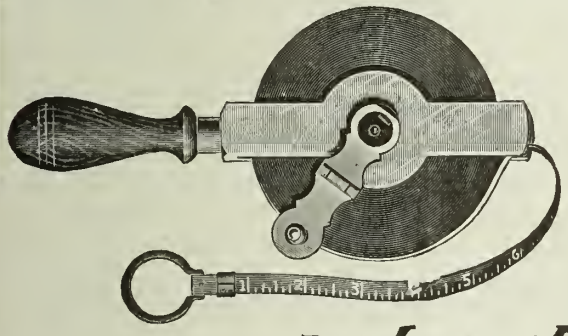
## Record Foundry and Machine Co.

**17, rue Mill, Montréal**

ET AUSSI

**MONCTON, N. B.**

---



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

## LUFKIN

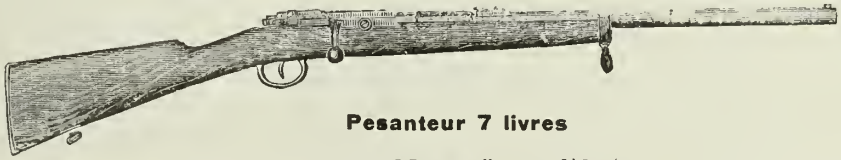
On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

---

NOUS vous offrons ce fusil simple supérieur, pour gros gibier, à un très bas prix. C'est le moment de vous en procurer un, calibre 11m/m ou 43. Longueur totale, 39 pouces ; longueur du canon 20 pouces.



**Pesanteur 7 livres**

C'est le véritable fusil de l'armée Allemande ("Mauser"), modèle 71, que nous avons transformé en fusil de chasse. Aucun gibier n'est trop gros pour ce fusil. Il est très utile pour la forêt, pour la ferme, ou tout autre endroit giboyeux. Tout le mécanisme de la culasse est fait de fin acier à outils. Un levier de sûreté barre le fusil de façon à ce qu'il ne puisse faire feu et la culasse ne peut s'ouvrir que lorsque ce levier est dégagé, ce qui garantit une sûreté absolue.

**McGILL CUTLERY COMPANY, REGISTERED.** Boîte Postale 580, **Montréal, Canada.**

The World-Famous
SIMONDS
Crescent-Ground
CROSS-CUT
SAWS
MADE IN
MONTREAL

Vendez
les Scies Simonds
car elles donneront à votre client un meilleur service que n'importe quelle autre lmarque de scies. Il n'y en a pas de meilveures. Elles coupent facilement et scien ite. Fabriquées avec de l'acier spécial Si-t monds, gardant son taillant. Chaque scie est garantie. Achetez-en de votre fournisseur en gros ou écrivez à

SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED
RUE ST-REMI et AVENUE ACORN.
MONTREAL, Que.
Vancouver, C. A. ou St-Jean, N. B

coût prob., $2,500. Propriétaire, Robert Ferns, 81 Bellechasse.

Rue Marquette, quartier St-Denis; 1 maison, 2 magasins, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Louis Cérast.

Rue St-Zotique, quartier Ste-Denis; 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, F. Renaud.

Rue De Lanaudière, quartier St-Denis; 1 maison, 4 logements, 3 étages; coût prob., $3,000. Propriétaire, R. E. Gignac, 699 Mentana.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 logement, 3 étages; coût prob., $2,500. Propriétaire, Ad. Portelance, 489 Nicolet.

Rue Berri, quartier Lafontaine; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., $18,000. Propriétaire, Lavoie & Lavoie, 989 Berri.

Rue Beaumont, quartier Laurier; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. B. Fisher, 3206 Clarke.

Rue Saint-Patrick, quartier Emard; 1 bâtisse, 1 étage, 1ère classe; coût prob., $95,000. Propriétaire, Canadian Rolling Mills, Ville.

Avenue Sherbrooke, quartier St-Denis; 1 maison, 1 hangar, 1 étage, 3e classe; coût prob., $50. Propriétaire, Regimbal Pierce, 654 Sherbrooke.

Avenue Sherbrooke, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, P. Guillote, 1840 Chateaubriand.

Rue Delaroche, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,750. Propriétaire, F. Shimington.

Rue Des Erables, quartier Delorimier; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,200. Propriétaire, A. Laquerre, 1735 Des Erables.

Rue Garnier, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,500. Propriétaire, H. Falardeau, 641 Garnier.

Rue Poupart, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, Max. Provençal, 305 Fabre.

Rue Carrières, quartier Saint-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,500. Propriétaire, A. Ste-Marie, 565 Carrières.

Rue Frontenac, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,500. Propriétaire, A. Christin, 653 Frontenac.

Rue Cartier, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, H. Dubois, 1550 Chabot.

Rue St-Ferdinand, quartier St-Henri; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., $800. Propriétaire, Saguenay Mills, Ltd., 223 St-Ambroise.

Rue St-Dominique, quartier Laurier; 1 maison, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,800. Propriétaire, Ovila Lavaie, 579 Casgrain.

Rue Cartier, quartier Delorimier; 1 magasin, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $6,000. Propriétaire, H. Dubois, 1550 Chabot.

Rue St-Ferdinand, quartier St-Henri; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., $800. Propriétaire, Saguenay Mills, Ltd., 223 St-Ambroise.

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements utiles.

12-486. Manches.—Cotes, descriptions et détails, si possible, demandés au sujet des manches en bois, pour pelles, pics, haches, etc.

12-487. Pelles en acier.—Une maison du Sud-Africain, tenant maintenant des pelles en quantité, est prête à acheter directement. Cotes et catalogues demandés.

12-488. Machinerie, buanderie.—Une maison d'ingénieurs de Durban voudrait acheter des articles ci-dessus. Ne demandent pas d'agence. Les cotes les plus basses c. i. f. Durban et catalogues.

12-489. Ficelle à lier.—Une maison du Sud Africain demande tout de suite des échantillons et cotes de ficelle à lier canadienne.

12-490. Brosserie. — Une maison du Sud Africain demande à entrer en correspondance avec des maisons canadiennes, et à recevoir des cotes et catalogues.

12-491. Balais.—Une maison de Durban demande des cotes de balais canadiens.

12-492. Chaises.—Une maison de Durban demande des catalogues et cotes sur les chaises pliantes faites avec du bois meilleur marché que l'érable.

12-493. Bois de construction. — Une maison de Durban achetera directement du bois de construction. Correspondance demandée avec cotes f. o. b. St-Jean ou Moutréal on, si préféré, c. i. f. Durban.

12-494. Ameublement. —Une maison de Durban demande des catalogues et

cotes sur ameublement de valeur secondaire.

12-495. Chaises. — Une maison de Durban demande des catalogues et cotes sur chaises de qualité inférieure.

12-496. Toiles métalliques. — Une maison du Sud Africain voudrait entrer en correspondance au sujet de fils de fer de tous genres.

12-497. Clôtures métalliques. — Une maison du Sud Africain demande des catalogues et des cotes sur le matériel de clôture de tous genres.

12,498. Ameublement. — Une maison de Durban voudrait entrer en relations avec des exportateurs canadiens d'ameublement. Envoyez des catalogues et prix f. o. b.

12,499. Machines agricoles.—Une maison du Sud-Africain est prête à représenter ou acheter des machines agricoles. Demande correspondance, catalogues et cotes immédiatement.

12,500. Machines agricoles.—Une maison du Sud-Africain est prête à représenter ou acheter des machines agricoles. Demande correspondance, catalogues et cotes immédiatement.

12,501. Machines pour laiterie. — Une maison de Durban est prête à recevoir de la correspondance, des cotes et catalogues.

12,502. Matériel pour laiterie. — Une maison de Durban est prête à en représenter ou acheter. Correspondance, catalogues et cotes demandés immédiatement.

12,503. Bois de charpente. — Une maison de Durban demande correspondance sur bois de charpente — pin, peuplier.

12,504. Manches de balais. — Une maison de Durban demande des échantillons de 6 bouces et cotes, grandeurs 1¼ et 1½ pouce. Longueur, 50 pouces.

12,505. Outillage pour laiterie. — Une maison de Durban achèterait des séparateurs à crème. Correspondance demandée.

12,506. Machines à laver. — Une maison de Durban demande des catalogues canadiens.

12,507. Ficelle. — Une maison de Durban demande des échantillons et prix de ficelle canadienne.

12,508. Pelles. — Une maison de Durban achèterait des pelles canadiennes. Aimerait à voir des échantillons.

12,509. Outillage de laiterie. — Une maison de Durban en achèterait. Catalogues et prix demandés.

12,510. Ameublement. — Une maison de Durban demande des catalogues et prix d'ameublement à bon marché.

12,511. Orgues. — Une maison de Durban demande de la correspondance, catalogues, prix pour belles orgues, à environ £9 10 s. c.iif. Durban.

12,512. Barattes. — Une maison de Durban est prête à en acheter en quantités. Catalogues et prix c.i.f. demandés.

12,513. Biscuits.—Une maison de gros du Cap est prête à prendre une agence pour des biscuits canadiens.

12,514. Bois de construction. — Une maison de Manchester cherche à connaitre des noms d'exportateurs canadiens de bois d'épinette.

12,515. Pommes. — Une maison russe voudrait entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

12,516. Fils de fer.—Un correspondant de Londres est prêt à acheter des déchets de fils de fer.

12,517. Huile d'olive. — Une maison française bien connue, de Nice, désire nommer un représentant au Canada.

12,518. Agent. — Un agent demandé par une maison française manufacturant des bouchons.

12,519. Agent. — Une maison française tenant des garnitures de fantaisie aimerait à entrer en relations avec un agent canadien.

12,520. Agent. — Agent canadien demandé par maison française pour vente de bonneterie.

12,521. Huile d'olive. — Une maison française voudrait introduire ses produits au Canada et demande un agent.

12,522. Agent. — Agent demandé par une maison bien connue de Cognac pour la vente de ses vins de Cognac.

12,523. Agent.— Une maison française désire un agent canadien pour ses dentelles.

12,524. Agent. — Une maison française désire un agent pour ses vins.

12,525. Agent. — Une maison bien connue, de Lyon, aimerait à nommer un représentant pour la vente de leur nouvelle règle universelle patentée pour dessins d'architectes ou d'ingénieurs répondant à tous les besoins.

12,526. Agent. — Une maison française désire un agent canadien pour ses vins.

12,527. Agents. — Une maison autrichienne cherche des agents canadiens pour la vente de quincaillerie, verrerie et articles en porcelaine, lampes électriques, articles de fumeurs, etc. Références de banquiers données et requises.

12,528. Agents.—Une maison de Francfort sur le Main, qui contrôle la vente de thé brésilien, voudrait nommer des agents au Canada. Les maisons faisant application devront fournir des références de première classe.

12,529. Pommes évaporées, fruits en conserves, produits pour l'engrais, etc Une maison de Hambourg désire représenter des exportateurs canadiens des articles ci-dessus. Bonnes références canadiennes.

SERA PUBLIÉ EN NOVEMBRE 1914

PRIX $7.00

**Almanach Commercial Alphabétique et Classifié**

DE LA

**PROVINCE DE QUEBEC**

POUR

**1915-16**

**Cet Almanach comprendra trois parties:—**

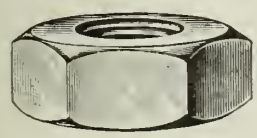
1ère—**Almanach Alphabétique** de toutes les Villes, Petites Villes et Villages de la Province, donnant leurs descriptions ainsi que les renseignements complets, commerciaux et professionnels.

2ème—**Almanach Commercial Classifié,** dans lequel tous les commerçants et professionnels de la Province sont classifiés suivant les categories qui leur conviennent. C'est là une caractéristique capitale du livre et ces renseignements, complets comme nous les donnons, ne peuvent être trouvés dans aucun autre livre publié actuellement.

3ème—**Almanach contenant des renseignements utiles divers,** y compris les listes des Bureaux du Gouvernement, des Officiers Légaux, Judiciaires et du Comté.

Index des en-têtes commerciaux en Anglais et en Français.

**Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"**



VIS D'AJUSTAGE.
VIS À TÊTE.
DEMI-NOIX.
FOREUSES TORDUES.

Quand vous commandez ces spécialités, insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.

**John Morrow Screw and Nut Co., Limited. - Ingersoll, Ont.**

**Achetez le meilleur.**

**Corde pour Châssis, marque "Hercules"**
**Corde de Coton, marque "Star"**
**Articles de Vêtements, en Coton,**
**Ficelle de coton, 3 et 4 fils**

En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

**The Hamilton Cotton Co.**

HAMILTON, Ont.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

# Est-ce Que Vos Clients Sont Avertis
## Des Avantages de la Peinture en Automne ?

Les beaux jours frais de septembre et d'octobre sont l'époque idéale pour peindre et on obtient de meilleurs résultats que si ce travail était fait au printemps, quand le soleil est ardent, qu'il y a des mouches et de la poussière.
Faites bien valoir ce fait auprès de vos clients.
Faites-leur remarquer aussi que

# Les Peintures et Vernis Préparés DE JAMIESON

**Marques**
**CROWN, ANCHOR,**
**ISLAND CITY & RAINBOW**

donnent des résultats égaux aux meilleurs.
Ils sont vendus à un prix raisonnable et ils sont soutenus par notre réputation et notre garantie.

**On n'a jamais fabriqué de meilleure peinture.**

## R. C. JAMIESON & CO., LIMITED

ETABLIE EN 1858

MONTREAL VANCOUVER

PROPRIETAIRES et DIRECTEURS
P. D. DODS & CO., Limited.


# Renseignements Commerciaux

### Jugements

| | Défendeur | Demandeur | Montant |
|---|---|---|---|
| Montréal. | Cie C. H. Lesage, Ltd.—La Presse | | $ 382 |
| Montréal. | Choules, A. R. et al.—J. T. Stanger | | 2001 |
| Montréal. | Cohen, J.—M. Rosenberger | | 287 |
| Montréal. | Eastern Canada Goldfields Co., Ltd et al.—J. A. Laferté et al. | | 140 |
| Montréal. | Gadoury & Gagnon.—G. B. Reynolds | | 409 |
| Montréal. | Guillette, Pierre.—Somson & Frère | | 153 |
| Montréal. | Kolsona, Geo.—J. M. Fortier, Ltd. | | 90 |
| Montréal. | Latreille, Geeo.—I. Trudeau | | 85 |
| Montréal. | MacKenzie, N. A.—J. H. Gagné | | 100 |
| Montréal. | Mansour, E.—Gault Bros. Co. | | 102 |
| Montréal. | McAllen, F. L.—G. N. Clermont | | 165 |
| Montréal. | Messier, N.—J. A. Vaillancourt | | 111 |
| Montréal. | Papineau, Ed.—J. Brosseau | | 266 |
| Montréal. | Pothier, A. E.—G. Bélanger | | 142 |
| Montréal. | Quesnel Gustave.—J. Cohen et al. | | 52 |
| Montréal. | Rad, Ls.—Carrière & Cie. | | 330 |
| Montréal. | Rivet Alf.—J. E. Roy et al. | | 77 |
| Montréal. | Ross, A. M. & Co.—D. M. Long | | 150 |
| Montréal. | Steeb, Geo.—Sayer Electric Co. | | 72 |
| Montréal. | Vézina, Chasl et a..—P. Gauvin | | 200 |
| Ontoria. | Glasscott, W. J.—Eastern Township Bank. | | 246 |
| Roxton Falls. | Hébert, Uldéric.—Dame Hermélia Berthiaume | | .... |
| Roxton Pond. | Brin, A. H.—Dame Arzélie Laroche | | .... |
| St-Jean. | Lamoureux, Adélard.—Dame Gelisse Déry | | 119 |
| St-Jean. | Chevalier, Henri.—C. Gumour | | 75 |
| St-Jean. | Rahal, Camille et al.—Cooper Cap Co. | | 83 |
| Waterloo. | Sylvestre, C. A.—Molsons Bank | | 120 |
| Montréal. | Bilodeau, P.—Sapho Mfg. Co. | | $ 806 |
| Montréal. | Bourcier, J.—M. Longtin | | 105 |
| Montréal. | Desmarais, J. C.—J. D. Dandurand et al. | | 189 |
| Montréal. | Eastmure W. V.—Guardian Accident & Guarantee Co. | | 157 |
| Montréal. | Fennell, F. G.—E. Vézina | | 210 |
| Montréal. | Filion, Alf.—Emma Lapierre et vir. | | 153 |
| Montréal. | Guérin, H.—Edmond Eaves, Ltd. | | 262 |
| Montréal. | Industrial Trust Co. Ltd. et al.—J. P. Dupuis et al. | | 361 |
| Montréal. | Kussner Bros. et al.—H. Levy & Sons Ltd. | | 643 |
| Montréal. | Laird, W. B.—McLennan Lbr. Co. | | 468 |
| Montréal. | Laporte, Jos. et al.—L. R. Beauchamp | | 585 |
| Montréal. | Parent, E.—J. A. Lemieux | | 130 |
| Montréal. | Prud'homme, J.—A. Barbeau et al. | | 219 |
| Montréal. | Reignier, N.—J. S. Lamarche | | 384 |
| Montréal. | Saunders, T.—H. Lehrer | | 110 |
| Montréal. | Sharpe, J. H.—A. Beaudoin | | 100 |
| St-Jovite. | Paquette, Thos.—Boivin Wilson Co. | | 291 |
| St-Pierre. | Soucy, J. A.—W. H. White | | 424 |
| Montréal. | Bernier, Albert et al.—W. Ouimet | | $ 262 |
| Montréal. | Delorme, D.—J. Brosseau | | 71 |
| Montréal. | Demers, Emile—P. CcGrory Coal Co. | | 142 |
| Montréal. | Doulefos, Geo.—Ganong Bros. Ltd. | | 137 |
| Montréal. | Emerson, A. F.—A. Spencer | | 100 |
| Montréal. | Globe Clothing Co.—D. Solomon | | 276 |
| Montréal. | Grossman, L. X.—U. Hamel | | 300 |
| Montréal. | Guenette, Jos.—J. M. Lessard | | 60 |
| Montréal. | Lessard, R. et al.—S. Bush | | 250 |
| Montréal. | Miller, Ed.—F. T. Enright | | 156 |
| Montréal. | Whiting, M. E.—W. J. O'Leary | | 500 |
| St-Alexis des Monts. | Bertrand, Avila — Ogilvie Flour Mills Co. | | 284 |
| Adamsville. | Desroches, Arsène et al.—Baynes Carriage Co. | | $ 98 |
| Grenfield Park. | Berfoot, W. A.—L. A. Marcille | | 65 |
| Keanika. | Bissonnette, Anne—Ogilvie Flour Mills Co. | | 80 |
| Lachine. | Quesnel, P.—Hudon & Orsali, Ltd. | | 62 |
| Maisonneuve. | Chaput, Jos.—H. Cypihot | | 65 |
| Montréal. | Asselin, Claude—J. C. Hudon | | 50 |
| Montréal. | Barrie, Willie—C. Chaumont | | 72 |
| Montréal. | Beauchamp, Edouard—M. Martin | | 51 |
| Montréal. | Bernier, J. L.—W. Daoust | | 174 |
| Montréal. | Bernier, Stanislas et al.—Cie de Ferronnerie Letang, Ltd. | | 270 |

| | | |
|---|---|---|
| Montréal. | Bilodeau, Pierre—D. Corbeil | 950 |
| Montréal. | Boyle, Robt.—M. Boucher | 80 |
| Montréal. | Bradley, E. H.—G. A. SiSmard | 583 |
| Montréal. | Chaussé & Lajoie — Société d'Administration | 181 |
| Montréal. | Corbeil, O.—L. Dupuis et al | 65 |
| Montréal. | Gaffney, John—A. Allard | 152 |
| Montréal. | Gauthier, Johnny—J. E. Roy et al | 52 |
| Montréal. | Gohier, Ferd.—G. A. Marsan | 96 |
| Montréal. | Grand, Geo.—Can. Floors, Ltd. | 64 |
| Montréal. | Guenard, J. W.—Beaudoin, Ltd. | 54 |
| Montréal. | Hébert, Emile—L. Richer et al | 93 |
| Montréal. | Hurtubise, Jos.—J. B. Lalonde | 55 |
| Montréal. | Kealing, H. T.—Ingram & Bell, Ltd. | 85 |
| Montréal. | Lacasse, J. F.—R. Letourneux | 104 |
| Montréal. | Lapointe, Richmond—L. A. Léonard | 79 |
| Montréal. | Lecompte, A., Jr.—Julian & Kokenge Co. | 84 |
| Montréal. | Lefebvre, C. B.—Dme E. Stafford et vir. | 78 |
| Montréal. | Lucenti, Salvatore—P. Gregory | 50 |
| Montréal. | Marceau, Jos.—A. Ethier | 60 |
| Montréal. | Marcotte, Alonzo—W. A. Handfield | 455 |
| Montréal. | Mendelsohn, Abraham—O. F. Mercier | 50 |
| Montréal. | Patenaude, Ferd.—Dme M. L. Sévigny | 60 |
| Montréal. | Robinson, G. A.—J. E. Chicoine et al. | 52 |
| Montréal. | Scrafield, H. G.—Dme M. Jones | 46 |
| Montréal. | Sénécal, Edgar, et al.—J. A. Broderie | 60 |
| Montréal. | Simon, A.—A. McDougall | 144 |
| Montréal. | Skillen, G. W.—Z. Gauthier | 300 |
| Montréal. | Tously, P. B.—A. G. Cardinal | 71 |
| Montréal. | Wolson, Richard—A. Marcotte | 170 |
| Montréal. | Wolston, Richard—L. H. Marcotte | 139 |
| Montréal. | Zemmelman, S.—L. Alexander | 68 |
| Montréal Est. | Renaud, J. E.—S. L. Contant | 99 |
| Ottawa. | Longtin, G. A., et al—J. A. Besner | 78 |
| Ste-Cécile de Musham. | Brazeau, J.—Cie J. B. Rolland & Fils | 68 |
| St-Laurent. | Boulaine & Jalbert—A. Hodge | 1,105 |
| Thetford Mincs. | La Cie de Publication Le Mineur.—McFarlane Son & Hodgson, Ltd. | 175 |
| Verdun. | Leblanc, F. M.—C. Chaumont | 54 |
| Westmount. | Brown, John—Dme E. Delaney et vir | 70 |
| Cap St-Martin. | Lacas, Firmin.—H. Ouimet | $ 156 |
| Montréal. | Binette, F. X.—F. Vincelette | 587 |
| Montréal. | Bloom, N.—Dame E. Boisseau et vir. | 130 |
| Montréal. | Boosamra, Geo.—Dame M. Smith et vir et al. | 55 |

### Exécutions

| | | |
|---|---|---|
| Montréal. | British America Film Mfg. Co., Ltd.—V. West | $ 174 |
| Montréal. | Chevalier, S.—J. P. Dupuis | 135 |
| Montréal. | Charron R.—R. Letourneux | 179 |
| Montréal. | Courchesne, H.—J. B. Henderson | 153 |
| Montréal. | Donotes, G.—Dame A. Smith | 1220 |
| Montréal. | Duluth, Clément.—A. G. Ross | 1423 |
| Montréal. | Eidelovitz, D.—J. R. Kyle | 141 |
| Montréal. | Fredette, Léo.—Elise Anal | 214 |
| Montréal. | Germain, M., Jr.—La Cie M. Moody & Sons | 145 |
| Montréal. | Guillette, Pierre.—A. Valin | 300 |
| Montréal. | Hibbard, C. R.—Bank of Commercee | 312 |
| Montréal. | Hibbard, G. S.—U.S. Tanned Pig Skin Co. | 746 |
| Montréal. | Industrial Trust Co., Ltd.—J. P. Dupuis | 395 |
| Montréal. | Keating, H. T.—Dame M. M. V. Greeaves et vir | 300 |
| Montréal. | Laird, W. B.—McLennan Libr. Co. | 474 |
| Montréal. | Leduc, Nap.—D. Lavoie | 148 |
| Montréal. | Leroux, Geo.—J. B. A. Valois | 138 |
| Montréal. | Ludwig, Ferd.—Jackson & Savage, Ltd. | 128 |
| Montréal. | Martel, J. E.—Denis Bouchard et al. | 166 |
| Montréal. | Mirelsk., C.—G. Remington | 128 |
| Montréal. | Monpas, L. L. A.—J. H. David | 156 |
| Montréal. | Paquette M.—J. Lussier | $ 153 |
| Montréal. | Senécal, J. E.—Perlar People, Ltd | 176 |
| Montréal. | St-Pierre, J. B.—P. Phaneuf | 142 |
| Montréal. | Therrien, H. P.—A. Boileau et al. | 135 |
| Montréal. | Tompkins, B.—J. Gariépy | 137 |
| Montréal. | Vaillancourt, B.—Banque du Peuple | 195 |
| Montréal. | Baun, J.—Lande Bros. | $52 |
| Montréal. | Boyer, J.—P. H. Hart | 53 |
| Montréal. | Boyle, R.—M. Bucker | 80 |
| Montréal. | British Building Co., Ltd.—R. Urquhart. | 68 |
| Montréal. | Chaput, J.—H. Cypiloot | 85 |
| Montréal. | Chartrand, H.—S. Miller | 62 |
| Montréal. | Gamache, T.—Massey Harris & Co. | 80 |
| Montréal. | Guénard, J. W.—Beaudoin, Ltd. | 68 |
| Montréal. | Guibord, G. L.—J. S. Fry & Sons, Ltd. | 92 |
| Montréal. | Harper, K.—A. Arcand | 54 |
| Montréal. | Labine, E.—S. H. Ewing et al. | 61 |
| Montréal. | Landriault, J.—H. Lehrer | 55 |
| Montréal. | Lebeault, D. L. J.—McClary Mfg., Co. | 82 |
| Montréal. | Marcotte, Ed.—V. Aubry | 80 |
| Montréal. | Mansour, E.—E. Ruel | 61 |
| Montréal. | Normand, L.—Empire Oil Co. | 63 |
| Montréal. | Patry, N.—J. E. Lafrance | 94 |
| Montréal. | Powers, N.—O. Marcuse | 67 |
| Montréal. | Renaud, J. E.—S. L. Contant | 99 |
| Montréal. | Robinson, D.—Machlovitch et al. | 50 |
| Montréal. | Sheehan, E.—J. A. Chevrier | 82 |
| Montréal. | Tremblay, F. N.—T. Gaudron | 96 |
| Montréal. | Bellefleur, C.—A. Sorignet | $ 96 |
| Montréal. | Bellemare, J.—D. Vermette | 786 |
| Montréal. | Bisson, J. A.—E. P. Bertrand | 254 |
| Montréal. | Bossé, J. des—J. B. Johnson | 3,593 |
| Montréal. | British American Film Mfg. Co.—W. D. White | 351 |
| Montréal. | Chaput, Dana—J. Proulx | 169 |
| Montréal. | Desjardins, A.—J. St-André | 223 |
| Montréal. | Drapkin, H.—Larivière Inc. | 152 |
| Montréal. | Goltman, Reba—J. Fauvel | 459 |
| Montréal. | Gravel, J. W.—D. A. Sanscartier | 580 |
| Montréal. | Grenier, T. E.—J. T. Ewart | 138 |
| Montréal. | Ha Ha Bay Ry. Co.—F. E. Hall | 3,476 |
| Montréal. | Hamelin, F.—De. M. L. Rémillard | 115 |
| Montréal. | Hubbell, G. S.—J. A. Dalrymple | 59 |
| Montréal. | Landry, J. E.—R. Daoust | 148 |
| Montréal. | Libersan, E.—J. Ward & Co. | 147 |
| Montréal. | Martel, Nap.—L. Tremblay | 128 |
| Montréal. | Miron, Césaire et al.—Lucia Loiselle | 130 |
| Montréal. | Mitchell Lewis Motor Co.—Wilson Auto Co. | 580 |
| Montréal. | Monnier, S. et al.—S. Mathieu et al. | 89 |
| Montréal. | Noël, Marc—C. A. Archambault | 282 |
| Montréal. | Perrault, J.—A. Marcotte | 189 |
| Montréal. | Pointe-aux-Trembles Land & Development Co. Ltd.—W. Dawson | 150 |
| Montréal. | Scott, D.—L. Villeneuve | 211 |
| Montréal. | Simpson, G. H.—J. O. Quenneville | 185 |
| Montréal. | Sokoly, T. et al.—Wm. Davies Co. | 224 |
| Montréal. | Bisaillon, P. R.—A. S. McNichols | 64 |
| Montréal. | Bossman, W.—N. Charness | 99 |
| Montréal. | Bureau, L.—A. Laurin | 83 |
| Montréal. | Gaylor, A. E.—J. P. O. Shea & Co. | 62 |
| Montréal. | Hoofsetter, A., Sr.—P. St-Germain et al. | 57 |
| Montréal. | Laflamme, E.—J. L. Marsolin | 80 |
| Montréal. | Lapierre, L.—G. Galarneau et al. | 99 |
| Montréal. | Larose, Ernest—M. Moody & Sons | 52 |
| Montréal. | Lyon, M. A.—S. Croysdill | 94 |
| Montréal. | Major, O.—A. Charbonneau | 62 |
| Montréal. | McArthur, J.—M. A. Hight | 58 |
| Montréal. | McDonald, D. L.—H. Moneptit | 71 |
| Montréal. | Northern Transport Co.—E. Lalonde | 59 |
| Montréal. | Officer, A. H.—M. Moody & Sons | 89 |
| Montréal. | Reynolds, S.—Miss R. Wood | 57 |
| Montréal. | Tardif, J.—M. Moody & Sons | 85 |
| Montréal. | Thibodeau, P. A.—Auto & Garage Co. | 51 |
| Montréal. | Trudel, E.—G. T. Brodeur | 74 |
| Montréal. | Wakeling, G. A.—E. Delorme | 99 |
| Montréal. | Wilkinson, C.—S. Croysdill | 66 |

### Incorporations accordées

Montréal.—Central Investment Co., Ltd ; Compagnie Nationale de Construction ; Danville Realty, Ltd ; Le Crédit Immobilier de Boucherville ; L'Espérance, Emery, Ltd., plombiers ; Montreal East Eend Realty, Ltd ; Montreal Home Land Investmeent Co.

Québec.—Gaspé Steamship Co., Ltd ; La Compagnie des Habitations Salubres de Québec, Ltée.

St-Lambert,Chambly.—Ideal Concrete Products Co., Ltd.

Shawingan Falls.—La Compagnie Manufacturière de Shawinigan Falls.

# LES TRIBUNAUX

## COUR SUPERIEURE

### ACTIONS

| Défendeurs | Demandeurs | Montants |
|---|---|---|
| **Beloeil Station** | | |
| Lavigueur, F. D. | Pyke Reetman Motor Co. | 521 |
| **Boucherville** | | |
| Prairie, Ovila | Lamoureux, Leo | 105 |
| **Bourget** | | |
| Bourque, Auguste, M. D., | Goulet, Alfred Clermont, G. N. | 2164 |
| **Chambly Canton** | | |
| Dulude, Jos. | Nat. Brewers Ltd. | 126 |
| **Chambly Canton** | | |
| Caron, P., Caron, F. | Ogilvie Flour Mill Co. Ltd. | 114 |
| **Como** | | |
| Allard, J. B. | Moody Sons Co. | 125 |
| **Grand'Mère** | | |
| Corp. de la ville de Grand'Mère | Surveyer & Frigon | 1841 |
| **Grand'Mère** | | |
| Clément, Ferdinand | Michaudville, Malvina | 2e classe |
| **Laval des Rapides** | | |
| Deloges, Jos. | Beaudry, Nap. | 1e classe |
| **Maddington Falls** | | |
| Rheault, David | Ogilvie Flour Mills Co. Ltd. | 355 |
| **Maisonneuve** | | |
| Bourgie, Adelina (épouse de Chatillon, W., | Chatillon, W.) Melançon, E. E. | 192 |
| **Marieville** | | |
| Benoît, H. | Latimer, R. J. & Co. | 170 |
| **Montréal Est** | | |
| Commissaire d'Ecoles Municipalité de Montréal Est | Commissaires d'Ecoles Municipalité Paroisse Longue-Pointe | 3894 |
| **Outremont** | | |
| Bonner, W. | Lebeau, M. | 114 |
| **Pointe-aux-Trembles** | | |
| Desroches, Camille | Lefebvre, B. | 300 |
| **Pointe-aux-Trembles** | | |
| Cassidy, Frs. | Carle, A. | 2064 |
| **Ste-Agathe des Monts** | | |
| Leblond, Noël | Hudon, Hébert & Cie, Ltée | 457 |
| **St-Cuthbert** | | |
| Bélanger, Henri, Dubuque, H. (Montréal) | Ecrément, A. | 1000 |
| **St-Cuthbert** | | |
| Grégoire, Damase, Dubuque, H. (Montréal) | Ecrément, A. | 1000 |
| **St-Lambert** | | |
| Rough, L. S. | De Bury, L. V. | 130 |
| **St-Laurent** | | |
| Bouliane & Jalbert Ltée | Laurin, L. J. | 800 |
| **St-Laurent** | | |
| Bouliane & Jalbert Ltée | Nadon, P. | 144 |
| **St-Paul** | | |
| Marleau, Raphaël | Chalifoux, O. & Fils Ltée | 136 |
| **St-Pierre** | | |
| Leboeuf, Herménégilde, de, Leboeuf, Adélard, Leboeuf, J. H. & Cie | Leboeuf, Jos. Herménégilde, Lord, Donat, Lord, Jeffrey, Hudon, Hébert & Cie Ltée | 487 |
| **Ste-Scholastique** | | |
| Leblanc, Cyprien, Decelles, J. E. A. (Montréal), Gladu, Oscar | Lafleur, G. | 153 |
| **Ste-Scholastique** | | |
| Pressault, Benjamin, Decelles, J. E. A. (Montréal), Gladu, Oscar | Lafleur, G. | 163 |
| **Sault-au-Récollet** | | |
| Clavet, Pierre | Halty, S. Martin | 136 |
| **Sault-au-Récollet** | | |
| Lortie, L. E,. David, Antoine, Lortie, Quarry & Co. | Henderson, Fred. | 507 |
| **Thurso** | | |
| Gagnon, G. | Jackson & Savage Ltée | 153 |
| **Verdun** | | |
| Ladouceur, Ephrem | Ecrément, A. | 1035 |
| **Verdun** | | |
| Isabelle, Zénophile, | Provost-Salaberry, M. R. B. | 1561 |
| **Westmount** | | |
| Manning, A. B. | Vinet & Dufresne | 412 |

## COUR SUPERIEURE

### UGEMENTS RENDUS

| Défendeurs | Demandeurs | Montants |
|---|---|---|
| **St-Alexis des Monts** | | |
| Bertrand, Avila | Ogilvie Flour Mills | 284 |
| **St-Pierre** | | |
| Soucy, J. A. | White, W. H. | 424 |

## COUR DE CIRCUIT

### UGEMENTS RENDUS

| Défendeurs | Demandeurs | Montants |
|---|---|---|
| **Adamsville** | | |
| Desroches, Félix, Desroches, Arsène | Baynes Carriage Co. Ltd. | 98 |
| **Amqui** | | |
| Pitre, Jean | Moody, M. & Sons | 5 |
| **Beloeil** | | |
| Béland, Eugène | Lamoureux, H. | 12 |
| **Bon Désir** | | |
| Lavoie, Epiphane | Moody, M. & Sons | 18 |
| **East Bolton** | | |
| Fuller, John & Luther | Moody, M. & Sons | 28 |
| **Lachine** | | |
| Larosen, Harry | Gentille, D. | 5 |
| **Lachine** | | |
| Laplante, J. P. | The Lachine House Furnishing Co. | 43 |
| **Lachine** | | |
| Quesnel, P. | Hudon & Orsali Ltée | 62 |
| **Lachine** | | |
| Verrette, Alex. | Léger, J. W. | 39 |
| **Lachine** | | |
| Chapman, J. | Charette, T. | 11 |
| **Lachine** | | |
| Bergeron, E. | Charette, T. | 11 |
| **Maisonneuve** | | |
| Lapierre, Francis | Chaput, R. | 21 |
| **Maisonneuve** | | |
| Fortier, Alf. | Garmaise, S. et al. | 29 |
| **Maisonneuve** | | |
| Beaudoin, Adélard | Lévesque, R. | 9 |
| **Maisonneuve** | | |
| Chaput, Jos. | Cypihot, H. | 65 |
| **Montréal Est** | | |
| Renaud, J. E. | Contant, S. L. | 99 |
| **Outremont** | | |
| Ynill, A. O. | Height, M. A. (de) et vir. | 9 |
| **Rivière Ouelle** | | |
| Bourgeois, Aimé | Cie Chaput Ltée | 49 |
| **Rockland** | | |
| Duhaitre, L. | Fortier, J. M. Ltée | 15 |
| **Ste-Cécile de Musham** | | |
| Brazeau, J. | Cie J. B. Rolland & Fils | 68 |
| **St-Jovite** | | |
| Duncan, W. W. | Lefebvre, T. | 36 |
| **St-Laurent** | | |
| Gélinas, J. C. | DeDvault, L. H. | 27 |
| **St-Léon le Grand** | | |
| Deslauriers, Willie | Moody, M. | 13 |
| **St-Vincent de Paul** | | |
| Sigouin, Ernest | Séguin, A. | 28 |
| **Terrebonne** | | |
| Lavigne, J. B. | Sasseville, E. L. | 5 |
| **Verdun** | | |
| Leblanc, F. M. | Chaumont, C. | 54 |
| **Verdun** | | |
| Mailloux, Léopold | Dumouchel, F. | 12 |
| **Westmount** | | |
| Gobron, L. C. | Croysdill, S. | 30 |
| **Westmount** | | |
| Brown, John | Delaney, E. (de) | 70 |

# Petits Pois Importés

**1840 caisses Petits Pois " SOLEIL "**
**425 " " " " FRS. PETIT & CIE".**

## Marque "SOLEIL" (boîtes illustrées)

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **20** | caisses | Sur Extra Fins | **40** flac. | **$10.00** | caisse |
| **100** | " | Sur Extra Fins | **100** ½ kilo | **15.50** | " |
| **60** | " | Extra Fins | **50** " | **14.50** | " |
| **160** | " | Extra Fins | **100** ½ " | **15.00** | " |
| **60** | " | Très Fins | **100** ½ " | **13.50** | " |
| **450** | " | Fins | **100** ½ " | **11.50** | " |
| **350** | " | Mi-Fins | **100** ½ " | **11.00** | " |
| **300** | " | Moyens No 1 | **100** ½ " | **10.00** | " |
| **100** | " | Moyens No 2 | **100** ½ " | **9.50** | " |
| **250** | " | Moyens No 3 | **100** ½ " | **9.00** | " |

Les petits pois **"SOLEIL"** ont une renommée universelle.
Fabriqués sur les lieux de culture, les légumes ont encore toute leur fraîcheur au moment de la mise en boîtes.

## Marque FRS. PETIT & Cie

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **125** | caisses | Fins | **100** ½ kilo | **$10.00** | caisse |
| **250** | " | Moyens | **100** ½ kilo | **7.00** | " |

## Légumes marque " SOLEIL "

Flageolets, Haricots, Côtes de Céleri, Epinards, Macédoines, Pieds de Céléri, Artichauts, Asperges, Choux de Bruxelles.

**SOUPES** Cerfeuil, Oseille, Julienne, Nouvelle ou Printanière, Tomates,

Nous vous garantissons la marque **"SOLEIL"**, en boîtes illustrées, supérieure à toute autre marque.

## Champignons " F. LECOURT ", Paris

**Extra Choix, Premier Choix, Choix, Gallipèdes (Hôtel.)**

**Ecrivez, Téléphonez, Télégraphiez.**

## LAPORTE, MARTIN, Limitee.

**568 RUE ST-PAUL, MONTREAL.** **Tél., MAIN 3766**

**Une farine acclamée par les meilleurs boulangers et ménagères.**
**La farine qui, dans tout le Canada, récolte le plus grand nombre de ventes profitables.**
**La farine qui, depuis 1888, a augmenté progressivement la capacité de ses moulins de 1600 à 23000 sacs par jour.**
**Même malgré soi, il faudrait croire que cette marque de FIVE ROSES possède une facilité de vente vraiment supérieure.**
**Cette farine est encore meilleure que la HARVEST QUEEN, dont vous connaissez déjà la valeur.**
**Pourquoi tant ramer contre le courant ?**

LAKE OF THE WOODS MILLING Co., LIMITED

"LAC DES BOIS"

MONTREAL.

# FARINE FIVE ROSES

Non Blanchie, - - Non Mélangée.

LE PRIX COURANT

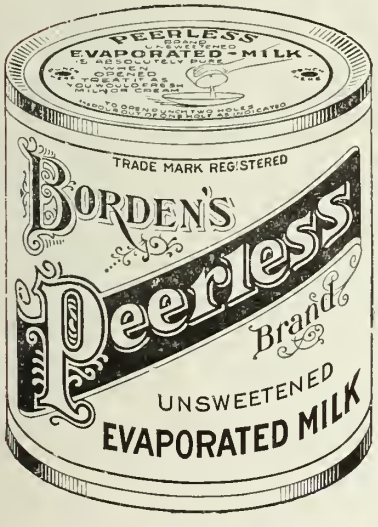
ORGANE DU COMMERCE CANADIEN

CONDUIT AU SUCCES

COMMERCE INDUSTRIE FINANCE

Fondé en 1887. MONTREAL, VENDREDI LE 26 SEPTEMBRE, 1913 Vol. XLVI—No 39


# LE LAIT EVAPORÉ DE BORDEN




non seulement est employé à table pour le thé, le café et les céréales, mais on peut confectionner, avec ce lait, bien des plats délicieux ; pour les usages de la cuisine, il est pratique et économique. Encouragez vos clientes à employer ce lait de qualité, pour les fins culinaires. Elles seront charmées des résultats et l'emploiront régulièrement, ce qui augmentera votre revenu.

Sa haute qualité uniforme et sa réputation établie rendent le LAIT EVAPORE DE BORDEN facile à vendre.

Demandez un exemplaire du Livre de Recettes de Borden.

"THE BORDEN WAY"

## BORDEN MILK CO., LIMITED

"LEADERS OF QUALITY"

**MONTREAL**

Bureau de succursale : No 2 Edifice Arcarde, - - - Vancouver.


(INDEX DES ANNONCEURS, PAGE 31)

## Dans tout commerce

Il y a un grand nombre d'articles qui, à certaines saisons ne se vendent pas et le marchand se creuse la tête pour trouver le moyen de s'en débarrasser coûte que coûte. C'est un fait qui ne se produit jamais avec les

## Essences culinaires de Jonas

Elles ne connaissent pas de morte-saison. Printemps, Eté, Automne et Hiver, la ménagère demande les Essences de Jonas. Avez-vous beaucoup d'articles dans votre magasin qui se vendent avec si peu de peine? C'est pourquoi votre intérêt est de ne jamais manquer d avoir en stock les

## Essences culinaires de Jonas

Manufacturées par

**Henri Jonas & Cie., Montréal.**

## Un article de saison

est un article à ne pas négliger. Si vous mettez bien en évidence dans votre magasin ou dans votre vitrine l'article du jour, votre clientèle pensera à l'acheter. Y-a-t-il un article qui soit plus de saison que le

## Vernis Militaire de Jonas?

Par les temps de boues et de neige qui ternissent rapidement les chaussures, il n'a pas son pareil pour l'entretien des chaussures en cuir. Si vous voulez offrir à vos clients un Vernis qui donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager, offrez-lui en toute confiance le

## Vernis Militaire de Jonas

# HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS MAISON FONDEE EN 1870

389 et 391, RUE ST-PAUL, - - - MONTREAL.

# Les Pois Qui Plaisent au Palais!

¶Au lieu de vendre des Pois Etrangers pour satisfaire à la demande de pois de qualité supérieure, achetez des pois des marques "Sweet Wrinkle" et "Early June".

¶Ce sont les lignes qui aideront à augmenter la demande de pois de qualité supérieure et qui donneront à vos clients plus de satisfaction et vous rapporteront plus de profit.

¶La couleur claire éclatante, qui est si remarquable dans les Pois Etrangers, est produite par une matière chimique ; ceci non-seulement détruit la vraie saveur des pois, mais est aussi pernicieux pour le système humain.

¶Les Pois de la Dominion Canners, ne sont adultérés d'aucune façon, on n'emploie aucun colorant chimique, ils gardent toute la saveur naturelle des pois fraîchement cueillis et soigneusement choisis, mis en boîtes quelques heures après leur arrivée du lieu de culture.

¶Cela vous rapportera d'étudier de près la question des pois et de vous rendre compte, pour votre propre satisfaction, de la grande marge de profit que vous vous assurerez, en vendant les pois de *qualité supérieure.*

¶Si vous nous écrivez, nous vous donnerons des renseignements complémentaires au sujet des "Pois".

**Dominion Canners, - - Limited**

**Hamilton Ontario**

## PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère poirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont n'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

### WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

| | La lb. |
|---|---|
| Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ¼ lb. et ½ lb. | 0.34 |
| Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. | 0.44 |
| German's Sweet, ¼ s. et ¼ bte de 6 lbs. | 0.26 |
| Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. | 0.39 |
| Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. | 0.21 |
| Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. | 0.32 |
| Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. | 0.34 |
| Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boite | 1.25 |
| Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. | 0.32 |

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

### BRODIE & HARVIE, LIMITED.

| Farines préparées de Brodie | | La doz. |
|---|---|---|
| Red XXX | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Red XXX | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Crescent | pqts de 6 lbs. | 2.90 |
| Crescent | pqts de 3 lbs. | 1.50 |
| Superb | pqts de 6 lbs. | 2.70 |
| Superb | pqts de 3 lbs. | 1.40 |
| Buckwheat | pqts de 3 lbs. | 1.60 |
| Buckwheat | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 6 lbs. | 3.10 |
| Griddle-Cake | pqts de 3 lbs. | 1.60 |

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

### L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

| Thé Noir Ceylan "Owl" | La lb. |
|---|---|
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse | 27c |
| No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse | 32c |
| No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse | 33c |
| No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse | 40c |
| No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse | 41c |
| **Thé Vert Ceylan "Owl"** | **La lb.** |
| No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse | 20c |
| No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse | 21c |
| No 10, 1 s. 30 lbs. par cse | 26c |
| No 10, ½ s. 30 lbs. par cse | 27c |

### CHURCH & DWIGHT
Soda Cow Brand

Caisse, 60 paquets de 1 lb., $3.00.
Caisse, 120 paquets de ½ lb., $3.00.
Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., $3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, $3.00.

### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES
Montréal

| | |
|---|---|
| Lait Laurentia cse 12 pintes | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 20 chopines | 1.50 |
| Lait Laurentia cse 24 demiards | 1.20 |

### WILLIAM CLARK
Montréal

| Conserves | La doz. |
|---|---|
| Viandes assorties 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef 1s | 2.25 |
| Compressed Corned Beef 2s | 3.75 |
| Lunch Ham 1s | 2.25 |
| Lunch Ham 2s | 3.50 |
| Ready Lunch Beef 1s | $2.25 |
| Ready Lunch Beef 2s | 3.75 |
| Geneva Sausage 1s | 2.50 |
| Geneva Sausage 2s | 4.25 |
| English Brown 1s | 2.10 |
| English Brown 2s | 3.50 |
| Boneless Pigs Feet 1s | 2.10 |
| Boneless Pigs Feet 2s | 3.50 |
| Sliced Smoked Beef ½s | 1.50 |
| Sliced Smoked Beef 1s | 2.50 |
| Roast Beef 1s | 2.25 |
| Roast Beef 2s | 3.75 |
| Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis ½s | 1.60 |
| Ditto 1s | 2.75 |
| Boeuf Bouilli 1s | 2.25 |
| Boeuf Bouilli 2s | 3.75 |
| Boeuf Bouilli 6s | 13.00 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, sauce tomates | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce tomates boites plates | 3s | 1.15 |
| Pork and Beans, boites hautes sauce tomates | 3s | 1.35 |

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, Plain | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, Plain | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, Plain, boites plates | 3s | 1.15 |


LA MACHINE A 10 TOUCHES

Dalton

EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

Additions,
Soustractions,
Divisions
et Multiplications.

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

CIE. DALTON

12 Edifice Coristine MONTREAL

*Telephone: MAIN 1346*

La Continental Bag & Paper Company, Ltd.

OTTAWA.

Manufacturiers de Sacs Exclusifs.

La Vente des Sacs en Papier n'est qu'une partie de notre Service.

Nous nous faisons un point d'honneur de ne fabriquer que des Sacs de la Meilleure Qualité et de la plus grande Solidité.

Demandez à votre Marchand en Gros de ne vous fournir que des

SACS "CONTINENTAL" ANTISEPTIQUES

DISTRIBUTEURS :

**ONTARIO**—The Continental Bag & Paper Ltd, Ottawa et Toronto. Walter Woods & Co., Hamilton.

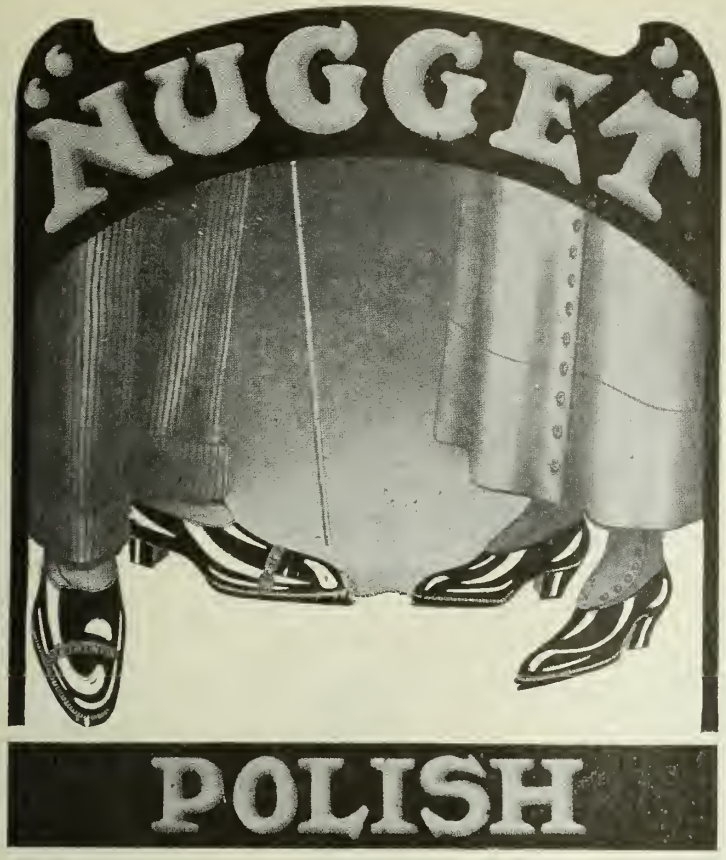
**MANITOBA, ALBERTA, SASKATCHEWAN** — Walter Woods & Co., Winnipeg

**NLLE ECOSSE, ILE DU PRINCE EDOUARD, ILE DU CAP BRETON** - Thomas Flanagan, Upper Water St. Halifax.

**NOUVEAU BRUNSWICK**—J. Hunter White, Agent, Marché du Nord, St-Jean.

**COLOMBIE ANGLAISE**—Smith, Davidson & Wright Ltd. Vancouver.

**PROVINCE DE QUEBEC**—The Continental Bag & Paper Co., Ltd., 584 rue St-Paul, Montréal.




# COMMENT CELA VA-T-IL

## POUR LE CIRAGE

# 'Nugget'?

**Poussez-vous la vente d'une spécialité qui est annoncée et bien connue ?**

**The "NUGGET" POLISH CO., LIMITED**

**9, 11 et 13 DAVENPORT ROAD**

TORONTO, - - - - - - - - ONT.

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

Agents pour Montréal et la province de Québec.

## LES ACHETEURS JUDICIEUX INSISTENT POUR OBTENIR CES LIGNES

### Les Finnan Haddies Marque Thistle

Les Haddies pris, nettoyés, préparés et empaquetés au bord de l'eau, et portant la marque de commerce "Thistle" sont aussi strictement de la plus haute qualité que le Chardon, vieil emblême de l'Ecosse.
Leur propreté est toujours proverbiable,—leur saveur est exquise—*ce sont de véritables Haddies toujours.*

### Les Fruits en Conserves de Griffin et Skelley

Cueillées par des mains expertes, choisies par des yeux toujours vigilants, mis en boîtes dans la Manufacture de Précision—la meilleure que les dollars, les cents, l'intelligence et le bon sens peuvent offrir aux gens difficiles.
Asperges, Abricots, Pêches, Poires, Cerises Prunes et autres fruits de table, en conserves. Produits de qualité !

### La Gélatine de Cox

La pureté absolue de la Gélatine de Cox en fait un produit étalon de réputation mondiale, Qu'elle soit sous forme de poudre ou hachée, elle est aussi indemne de substances étrangères que la plus pure eau de roche. Elle ne désappointe : jamais les gens obtiennent ce qu'ils comptaient avoir et ce dont ils ont besoin quand ils achètent la première des gelatines—celle de Cox

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

**MONTREAL** Agents **TORONTO**

| | | |
|---|---|---|
| Pork and Beans, boites hautes Plain | 3s | 1.35 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 1s | 0.60 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 2s | 0.95 |
| Pork and Beans, sauce Chili | 3s | 1.15 |
| Ox tongue | 1½s | 9.00 |
| Ox tongue | 2s | 10.00 |
| Ox tongue | 2½s | 11.00 |
| Jellied Veal | ½s | 1.50 |
| Jellied Veal | 1s | 3.00 |
| Jellied Veal | 2s | 3.75 |
| Gelées de Bouillon | 2s | 3.50 |
| Gelées de Bouillon | 6s | 11.00 |
| **Potted Meats** | | **La lb.** |
| Ham, Tongue, Beef and Veal, | ¼ 0.50 | ½s 1.00 |
| Tongue, Ham and Veal, pâté | | ½s 1.20 |
| Pâtés de Foie | | ½s 0.90 |
| Pâtés de Foie | | ½s 1.35 |
| **Soupes** | | **La doz.** |
| Chicken | pqts | 1.10 |
| Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois | pqts | 1.00 |
| **Mince Meat** | | **La doz.** |
| (Tins fermées hermétiquement.) | | |
| 1s $1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s | | 5.00 |

| | | |
|---|---|---|
| Plum-Pudding Anglais | 1s | 1.90 |
| Plum-Pudding Anglais | 2s | 2.40 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 1.50 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | ½s | 2.10 |
| Boeuf fumé en tranches "Inglass" | 1s | 3.35 |

**J. M. DOUGLAS & Co.,**
**Montréal.**

**Bleus à laver** — **La lb.**

"Bleuol", boites 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c

"Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb.

"Union", boites de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. 10c

**WM. H. DUNN,**
**Montréal.**

Edward's Soups
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

| | |
|---|---|
| Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton | 0.45 |
| Paquets, 5c. Boites 3 doz. chaque (assorties), par doz. | 0.45 |
| Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boites de 40 bandes $7.50 par boite.) | 2.25 |
| Canistres, 15c. Boites 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. | 1.45 |
| Canistres, 25c. Boites 2 doz., deur, 8 oz., par doz. | 2.35 |

**BORDEN MILK CO., LIMITED,**
**Montréal.**

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

| **Lait Condensé (sucré)** | **Prix au Détaillant** |
|---|---|
| Marque Reindeer (4 doz. par cse). | $6.00 |
| Marque Mayflower (4 doz. par cse) | 5.25 |
| Marque Clover (4 doz. par cse) . . | 4.75 |
| **Lait évaporé (non sucré)** | |
| Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) | 3.90 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) | 4.50 |
| Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) | 4.25 |
| Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) | 4.75 |
| **Café (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 5.00 |
| Marque Regal (2 doz. par cse) | 4.50 |
| Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) | 6.20 |
| **Cacao (avec Lait et Sucre)** | |
| Marque Reindeer (2 doz. par cse) | 4.80 |

Limite de fret: 50c par cwt.

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

| **Lait et Crèmes Condensés.** | |
|---|---|
| St. Charles "Family" | 3.90 |
| St. Charles "Hatel" | 4.25 |
| Lait "Silver Cow" | 5.40 |
| "Purity" | 5.25 |

| **Lait condensé.** | **La cse** |
|---|---|
| Marque Eagle, 4 doz., chaque | 6.00 |
| Marque Gold Seal, doz., chaque | 5.25 |
| Marque Challenge, 4 doz., chaque | 4.75 |
| **Lait évaporé.** | |
| Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque | 4.25 |

# Le Réservoir de Sureté et à Mesure Automatique de Bowser, pour l'Huile, Peut Etre Placé dans un Endroit Commode du Magasin,

parce qu'il est propre et ne laisse pas échapper d'huile pour tacher le plancher ni abimer les articles alimentaires. Le réservoir ancien doit être tenu dans un hangar ou une cave, ce qui vous force à quitter le magasin pour aller chercher de l'huile. L'appareil BOWSER est pourvu d'une soupape automatique qui arrête l'écoulement de l'huile aussitôt qu'on cesse de pomper, de sorte qu'il n'y a jamais d'épanchement ; l'appareil dispense de vilaines mesures huileuses et de l'entonnoir Le calculateur vous dit ce qu'il faut charger, et l'indicateur flottant montre la quantité d'huile qui reste dans le réservoir. De fait, pour vendre de l'huile avec propreté, il vous faut un appareil BOWSER. Demandez notre BROCHURE GRATUITE sur la manière de tenir et vendre l'huile.

S. F. BOWSER & COMPANY, Inc., 66-68 Avenue Frazer,
**TORONTO, Ontario.**

**Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.**

# Du Francais pour les Francais

## L'International Stock Food Co., traite bien le commerçant Canadien.

L'International Stock Food Co, Limited, de Toronto, manifeste ses égards pour ses clients Français en faisant éditer son Attrayant Livre de $3,000 sur le Bétail, ses annonces, ses lettres et sa littérature en général en Français ainsi qu'en Anglais.

On répond aux lettres des clients Français en se servant de leur langue. Ceci rend facile au Marchand de se créer des affaires donnant de bons profits au moyen de la

**Nourriture "International" pour le Bétail et des Remèdes "International".**

**LISTE DES SPECIALITES**

**Nourriture "International" pour le Bétail**
**Nourriture pour la Volaille**
**Destructeur de Poux.**
**Guérison des maladies des jeunes animaux.**
**Poudres Vermifuges.**
**Composé absorbant.**
**Liniment blanc Dan Patch**
**Remède contre le Souffle.**
**Huile curative de Pin Argenté.**

Ils rapportent un bon profit au marchand et constituent réellement la ligne la plus profitable en leur genre car ils sont si connus et si intensivement annoncés !

Ecrivez pour avoir les prix faits aux marchands et pour obtenir tous détails.

**International Stock Food Co,**
LIMITED
TORONTO, Ont.

**Son Influence Compte**

Donnez-lui toujours un sel de table qui soit sec et fin, qui coule bien de la salière et sans effort.

# Le SEL de Table WINDSOR

devient un ami sincère de toute personne parce qu'il est sec et fin, qu'il ne se pétrifie pas dans la salière et qu'il donne aux aliments la saveur exacte qu'il doit leur donner—sans laisser aucune trace d'amertume.

**The Canadian Salt Company Limited**
WINDSOR, ONTARIO.



# L'Habitude Grandit.

# MEADOW CREAM SODAS

**Prenez l'habitude de tenir nos MEADOW CREAM SODAS et observez l'augmentation des affaires et des profits.**

THE
**W. J. CROTHERS CO., Ltd.**
KINGSTON, Ont.



# CELA VOUS RAPPORTERA DE VENDRE SNAP

Chaque marchand finira par se rendre compte que son véritable intérêt est de vendre **SNAP**—alors pourquoi ne pas entrer en ligne tout de suite? Il y a un bon bénéfice à faire en tenant **SNAP** et les ventes se multiplient rapidement. **SNAP** est le meilleur nettoyeur pour les mains qu'il y ait sur le marché, il enlève effectivement toute saleté, toute graisse et crasse ; il laisse la peau unie et douce. Il n'endommage pas les mains les plus délicates.

Tout le monde a besoin de **SNAP**.

**SNAP COMPANY, LIMITED**
**MONTREAL, Qué.**

| | |
|---|---|
| Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque | 4.50 |
| Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque | 3.90 |
| Marque Peerless "Petite Boite", 4 doz., chaque | 2.00 |

**CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.**

Montréal.

"Paos" ("Le savon qui nettoie".)

Par douzaine de boites 0.80

**Yankee Cleaner.**

| | |
|---|---|
| Boite de 1 gallon | $1.00 |
| Boite de ½ gallon | 0.60 |
| Boite de 1 pinte | 0.32 |
| Boite de 1 chopine | 0.20 |

Dix pour cent d'escompte sur toute commande de douze boites assorties.

**THE CANADA STARCH CO., Ltd., Manufacturière de marques Edwardsburg.**

| Empois de buanderie. | La lb. |
|---|---|
| Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) | 0.05¾ |
| Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. | 0.06¼ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boites en carton de 4 lbs. | 0.06¾ |
| Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boites en carton de 3 lbs. | 0.06¾ |
| Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) | 0.06¼ |
| Barils No 1 (200 lbs.) | 0.06¼ |
| Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) | 0.07½ |
| Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs. | 0.08 |
| Empois Silver Gloss en boites à coulisse de 6 lbs. | 0.08 |
| Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.) | 0.07 |
| Benson's Satin (28 lbs.) boites en carton de 1 lb., étiquette chromo | 0.07½ |
| Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse | 3.00 |
| Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.) | 1.50 |
| Casco Potato Flour (20 lbs.) | 0.10 |
| **Celluloïd.** | |
| Boite contenant 45 boites en carton, par caisse | 3.60 |
| **Empois de cuisine.** | |
| W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) | 0.07½ |
| Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) (Boite de 20 lbs., ¼c en plus.) | 0.05½ |

**ELIE CHARBONNEAU**

**Marché Bonsecours**

**Montréal**

| | | |
|---|---|---|
| Bananes | $2.25 | $2.50 |
| Citrons, la caisse | | 3.00 |
| Tomates | | 0.75 |
| Choux nouveaux, la douzaine | | 0.50 |
| Patates, par 80 lbs. | | 1.00 |
| Prunes Cal., la caisse | | 2.50 |
| Pêches | | 1.25 |
| Oranges navel | | 3.75 |
| Concombres, la douzaine | | 0.25 |
| Pommes nouvelles, la boite | | 1.25 |
| Pruneaux panier | | 0.50 |
| Pêches, panier | | 0.80 |
| Poires, la caisse | | 4.00 |

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**

**Toronto. Ont.**

AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

**Levain en Tablettes "Royal."**

Boites 36 paquets à 5c . . . la boite $1.15

**Lessive en Poudre de Gillett.**

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. à la caisse | $3.50 |
| 3 caisses . . . . | 3.40 |
| 5 caisses ou plus | 3.35 |

**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

| | | La doz. |
|---|---|---|
| 6 doz. de | 5c. . . | $0.50 |
| 4 doz. de | 4 oz. . . | 0.75 |
| 4 doz. de | 6 oz. . . | 1.00 |
| 4 doz. de | 8 oz. . . | 1.30 |
| 4 doz. de | 12 oz. . . | 1.80 |
| 2 doz. de | 12 oz. . . | 1.85 |
| 4 doz. de | 16 oz. . . | 2.25 |
| 2 doz. de | 16 oz. . . | 2.30 |
| 1 doz. de | 2½ lbs. . . | 5.00 |
| ½ doz. de | 5 lbs. . . | 9.60 |
| 2 doz. de | 6 oz. | à |
| 1 doz. de | 12 oz. | la Cse |
| 1 doz. de | 16 oz. | $6.00 |

Vendue en canistres seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".


# LE NOM DE "FAIRBANK" GARANTIT LE SAVON

## LE SAVON FAIRY

**Quand nous vous disons que vous pouvez compter sur le SAVON FAIRY comme étant un vendeur actif et constant, sûr de satisfaire vos clients, c'est que nous savons positivement que le morceau de savon ovale, flottant, blanc et doux est le MEILLEUR qui se puisse vendre à cinq cents et que VOS CLIENTS le savent.**

**Nous avons annoncé le SAVON FAIRY d'une manière si intensive que la devise "AVEZ-VOUS UNE PETITE FEE DANS VOTRE DEMEURE ?" signifie "LE MEILLEUR SAVON QUE JE PUISSE ACHETER" dans l'esprit de toutes les femmes.**

**Ne manquez pas de faire un bon étalage de SAVON FAIRY—il se vend à vue.**

**"Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?"**

**The N. K. Fairbank Company Limited.**

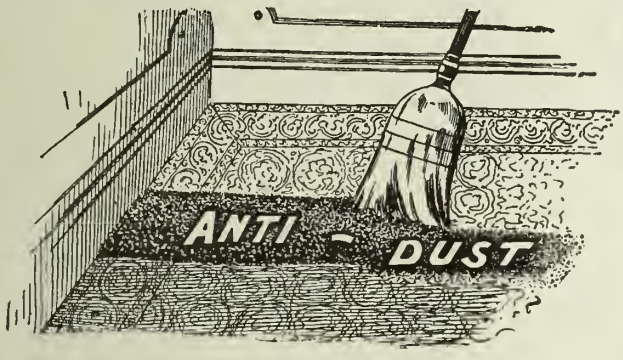
**MONTREAL.**

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crême des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL




**Nous annonçons pour vous.**

Les journaux Canadiens-français sont les porte-parole des produits Canadiens-français inventés, manufacturés et vendus par des Canadiens-français dans toute la province.

**ANTI-DUST**

La poudre à balayer désinfectante est la propriété de Canadiens-français et est employée par

**CHACUN, PARTOUT.**

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

**Département des nouvelles affaires.**

**The Sapho M'fg Co., Limited.**
MONTRÉAL

Saindoux Composé

**LAING'S**

**Reconnu comme le meilleur sur le marché.**

**Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.**

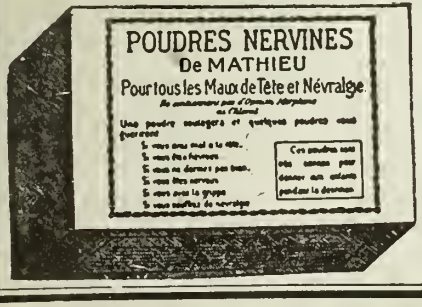
**Son Prix est raisonnable.**

**MATTHEWS-LAING LIMITED**
Rue Mill, - - MONTREAL.

**LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU**

sont un remède simple mais effectif contre tous les maux de tête — un remède que chaque marchand peut recommander comme un curatif sûr et rapide.

Si vous ne connaissez pas les Poudres Nervines de Mathieu, et si vous êtes sujet aux maux de tête, essayez-les vous-mêmes à nos frais au moyen du coupon ci-joint.




Comme remède contre les rhumes et les troubles bronchiques, le sirop de Goudron et d'Huile de Foie de Morue de Mathieu est fameux et cette préparation sœur des Poudres Nervines — marche à grands pas dans la même voie.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**
**Propriétaire.**
**Sherbrooke, - - P.Q.**

**MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.**
Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.

Veuillez m'envoyer une boîte régulière de **Poudres Nervines de Mathieu** à l'adresse suivante :

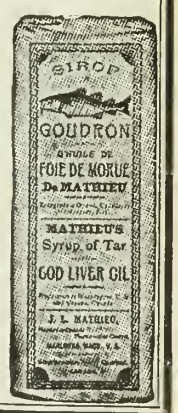
Nom .....

De .....
(Nom de la maison de commerce).

Rue .....

Ville ou village .....

Province .....



| Soda "Magic" | La cse |
|---|---|
| No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No 3 caisse 30 pqts. de 1 lb. et 60 pqts. de ½ lb. | 2.85 |
| 5 caisses | 2.75 |
| No. 5 caisse 100 pqts de 10 oz. | 2.90 |
| 5 caisses | 2.80 |

Crème de Tartre de "Gillett"

| | La doz |
|---|---|
| ¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | $1.00 |
| ½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) | 2.00 |

| | La cse |
|---|---|
| 4 doz. pqts., ¼ lb. / 2 doz. pqts., ½ lb. (assortis.) | $8.00 |
| ½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) | La doz 2.20 |
| 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) | 4.10 |
| | La lb |
| 5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) | 0.33 |
| 10 lb. boîtes en bois | 0.30½ |
| 25 lb. seaux en bois | 0.30½ |
| 100 lb. barils | 0.28½ |
| 360 lb. barils | 0.28 |

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.

| | |
|---|---|
| Tinettes 60 lb. | 0.11¼ |
| Tierces | 0.11 |
| Seaux en bois, 20 lbs. | 0.11½ |
| Chaudières, 20 lbs. | 0.11 |
| Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse | 0.12 |
| Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse | 0.11⅞ |
| Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse | 0.11¾ |

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,

Montréal

Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST

| | | |
|---|---|---|
| Tierces | | 0.11 |
| Tinettes 60 lb. | | 0.11¼ |
| Seaux en bois, 20 lbs. | | 2.34¾ |
| Chaudières, 20 lbs. | | 2.34¾ |
| Caisses, 3 lbs. | lb. | 0.12 |
| Caisses, 5 lbs. | lb. | 0.12 |
| Caisses, 10 lbs. | lb. | 0.12 |
| Pains moulés d'une livre | | 0.12½ |

## IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

| Cigarettes | Le 1,000 |
|---|---|
| Athlete | 8.50 |
| Bouquet, boîte 350, par boîte | 5.75 |
| Calabash | 11.00 |
| Columbia (tout tabac) | 11.00 |
| Coronet | 18.50 |
| Dardanelles (Turques) bouts unis | 12.25 |
| Dardanelles (Turques) bout liège ou argent | 12.50 |
| Derby, boîte de 600, la boîte | 4.00 |
| Empire Navy Cut | 8.00 |
| Fatima | 10.00 |
| Guinea Gold | 8.00 |
| Gloria | 5.75 |
| Gold Crest | 6.00 |
| Hassan (Turques) | 8.50 |
| Imperial A. A. | 27.00 |
| Imperial A. A. 1 | 35.00 |
| Mecca (Egyptiennes) | 8.50 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts unis | 12.00 |
| Mogul (Egyptiennes) bouts en liège | 12.00 |
| Murad (Turques) bouts unis | 12.00 |
| New Light (tout tabac) | 8.50 |
| Niobe (Turques) | 8.00 |
| Old Chum | 8.00 |
| Old Gold | 6.30 |
| Pall Mall (format ordinaire) | 18.50 |
| Pall Mall (format royal) | 25.00 |
| Players' Navy Cut | 8.20 |
| Richmond Straight Cut | 11.00 |
| Sweet Caporal | 8.50 |
| Sweet Sixteen | 5.75 |
| Sub-Rosa (tout tabac) | 8.50 |
| **Cigarettes importées.** | **Le 1,000** |
| Capstan (douces et medium) | 12.00 |
| Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes | 12.50 |
| Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 | 20.00 |
| Extra fine No 30 | 23.00 |
| Khedivial | 30.00 |
| Three Castles, boîtes de ferblanc, 50 s. et boîtes de carton 10 s. | 15.00 |
| Three Castles, boîtes de fantaisie | 16.00 |
| **Tabac à Cigarettes.** | **La lb.** |
| B. C. No 1, 1/12 s. | 1.02 |


# Profits et Livres

Chaque fois que vous vendez quoi que ce soit à votre comptoir, la justesse de vos balances détermine votre profit ou votre perte. Il vaut mieux pour vous ne pas avoir de balance du tout que d'en avoir une inexacte, car les erreurs qu'elle vous fait commettre vous causeront bien des ennuis. Si la pesée est trop légère, vos clients mettront en doute votre honnêteté et vous perdrez leur clientèle. Si la pesée est trop lourde vous perdrez de l'argent à partir du jour où vous commencerez à vous en servir.

# FAIRBANKS

**"Les balances qui ont rendu le pesage juste."**

Elles sont manufacturées depuis plus de 80 ans et ont une réputation internationale pour la justesse et la durabilité. Les Balances Fairbanks ont été adoptées par les gouvernements des Etats-Unis, du Canada et étrangers, et sont universellement employées dans presque tous les cas où l'exactitude des poids entre en ligne de compte pour réaliser des bénéfices. La Bascule Transportable illustrée ici est notre type étalon pour la pesée de tous les genres de marchandises générales. Comme pour toutes les Balances Fairbanks, toutes ses parties sont fabriquées au moyen des meilleurs matériaux ; les supports et pivots sont en acier finement trempé. On les livre avec ou sans roues. Diverses grandeurs, pesant de 400 à 2,500 livres. Ecrivez pour avoir notre Catalogue et nos prix.

**THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., Limited.**

444, rue St-Jacques, MONTREAL.



**Pur** **Digne de confiance**

## N'hésitez pas

à emmagasiner et recommander le

SODA A PATE

# "COW BRAND"

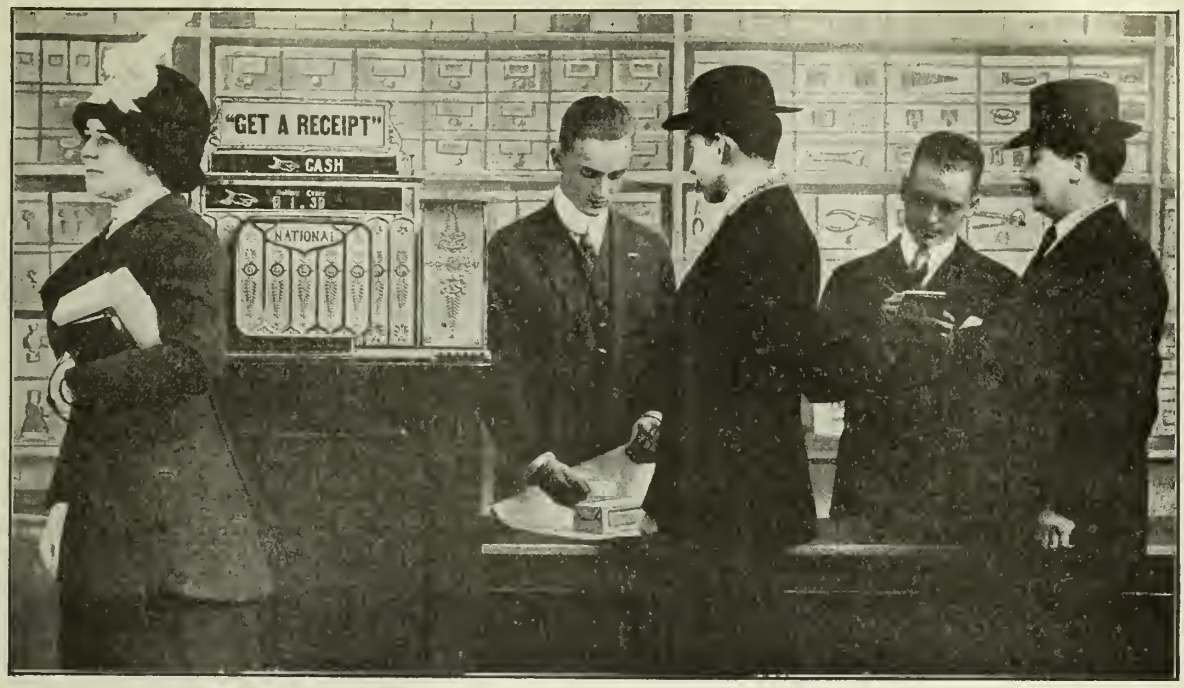
Il est remarqué pour sa force, sa pureté, et le fait qu'il est digne de confiance ; c'est un des grands favoris de la cuisiniére.

*Examinez vos stocks.* *Commandez-en à votre fournisseur en gros.*

**CHURCH & DWIGHT**

Manufacturiers LIMITED

MONTREAL




# Faites que toute Vente compte.

## Retirez tout le profit possible de votre commerce de l'automne.

**Aucun marchand ne peut perdre le profit même d'une seule vente.**

**La Caisse Enrégistreuse "National" vous aidera à prendre tout votre profit en mettant un arrêt sur les pertes provenant des erreurs ou des négligences.**

**Elle contraint le commis à faire un record exact et inaltérable pour chaque transaction.**

**Elle prévient l'oubli de débiter les articles vendus à crédit.**

**Elle force à créditer précisément l'argent reçu en acompte et de tenir compte de l'argent déboursé.**

**Elle vous maintient en contact avec tous les départements de votre commerce et vous aide à en retirer tous les bénéfices plus convenablement.**

**Elle augmentera vos profits = Demandez des détails**

# The National Cash Register Company

**Bureau de Montréal - - 1 et 3 Rue Notre-Dame Est**

**Manufacture Canadienne - TORONTO**

| | |
|---|---|
| Athlete, 1/12 s. | 1.07 |
| Sweet Caporal, 1/13 s. | 1.15 |
| **Tabacs coupés.** | **La lb.** |
| Old Chum, 10 s. | 0.82 |
| Lord Stanley, Tins ½ lb. | 1.11 |
| Meerschaum, 10 s. | 0.81 |
| Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. | 1.37 |
| Old Gold, 12 s. | 0.97 |
| Seal of North Carolina, 12 s. | 0.97 |
| Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. | 0.84 |
| Old Virginia, pqts ½ et 1 lb. | 0.00 0.65 |
| Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton | 0.87 |
| Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton | 1.25 |
| 1/16 bgs, 5 lbs. carton | 1.25 |
| Old Virginia, pqts 1/16 lb. | 0.65 |
| Snap, pqts 1/12 et 1/6 lb. | 0.48 |
| Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. | 1.15 |
| Calabash Mixture, tins ¼ lb. | 1.20 |
| Calabash Mixture, tins ⅛ lb. | 1.35 |
| Capstan Navy Cut (importé) tins ⅛ lb. Medium et Fort | 1.50 |
| Capstan Mixture (importé) tins ⅛ lb. Medium | 1.50 |
| Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. | 1.35 |
| Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. | 1.37 |
| Lucky Strike (importé) tins 1/10 | 1.35 |
| Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz. | 1.24 |
| **Tabacs à chiquer (importés)** | **La lb.** |
| Piper Hiedsieck | 1.22 |
| **Tabacs en poudre.** | **La lb.** |
| Copenhagen en boites 1/12 lb. | 0.90 |
| Horseshoe | 0.90 |
| Rose No 1 de Landry | 0.32 |
| Rose No 1 de Houde | 0.34 |
| 12 lbs., boites 6 lbs. | 0.39 |
| **(Empire Branch)** | |
| **Tabacs à chiquer.** | **La lb.** |
| Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boites 5 lbs. | 0.42 |
| Moose 11 s. | 0.40 |
| Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. | 0.45 |
| Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts | 0.39 |
| Black Watch 6 s. | 0.45 |
| Bobs, 5 s. et 10 s. | 0.39 |
| Currency, 10 s. | 0.39 |
| Pay Roll 7½ s. | 0.59 |
| Empire Navy Chewing barres 14 oz., boites 7 lbs. | 0.53 |
| **Tabacs à fumer en palettes** | **La lb.** |
| Rosebud, 3 x 3, 7 s. ½ cads, 8 lbs | 0.50 |
| Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boites 6 lbs. | 0.58 |
| Empire 6 s. et 12 s. | 0.44 |
| Rosebud 6 s. | 0.45 |
| Ivy 7 s. | 0.50 |
| Shamrock 6 s. | 0.45 |

| | |
|---|---|
| **Tabacs hachés.** | **La lb.** |
| Great West (Sac) 8 s. | 0.59 |
| Regal, cube cut en boites 9 s. | 0.70 |
| Taxi, Crimp cut, boites 10 s. | 0.78 |

## HENRI JONAS & CIE,
### Montréal.

| | |
|---|---|
| **Pâtes Alimentaires.** | **La lb.** |
| Macaroni "Bertrand" | 0.08 |
| Vermicelle "Bertrand" | 0.08 |
| Spaghetti "Bertrand" | 0.08 |
| Alphabets "Bertrand" | 0.08 |
| Nouilles "Bertrand" | 0.08 |
| Coquilles "Bertrand" | 0.08 |
| Petites Pâtes, etc. | 0.08 |
| **Extraits Culinaires.** | **La doz.** |
| 1 oz. Plates. Triple concentré | 0.84 |
| 2 oz. Plates. Triple concentré | 1.57 |
| 2 oz. Carrées. Triple concentré | 1.88 |
| 4 oz. Carrées. Triple concentré | 3.34 |
| 8 oz. Carrées. Triple concentré | 6.25 |
| 16 oz. Carrées. Triple concentré. | 12.00 |
| 2 oz. Rondes. Quintessences | 1.96 |
| 2½ o Rondes. Quintessences | 2.19 |
| 5 oz. Rondes. Quintessences | 3.75 |
| 8 oz. Rondes. Quintessences | 6.67 |
| 4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 3.75 |
| 8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri | 7.50 |
| 2 oz. Anchor. | 1.00 |
| 4 oz. Anchor. | 1.75 |
| 8 oz. Anchor. | 3.00 |
| 16 oz. Anchor. | 6.00 |
| 2 oz. Golden Star "Double Force" | 0.75 |
| 4 oz. Golden Star "Double Force" | 1.25 |
| 8 oz. Golden Star "Double Force" | 2.25 |
| 16 oz. Golden Star "Double Force" | 4.25 |
| 2 oz. Plates. Soluble. | 0.75 |
| 4 oz. Plates. Soluble. | 1.25 |
| 8 oz. Plates. Soluble. | 2.25 |
| 16 oz. Plates. Soluble. | 4.25 |
| 1 oz. London. | 0.50 |
| 2 oz. London. | 0.75 |
| Extraits à la livre de $1.00 à | 3.00 |
| Extraits au gallon de $6.00 à | 24.00 |
| Mêmes prix pour extraits de tous fruits. | |

| | |
|---|---|
| **Moutarde Française.** | **La grosse** |
| Pony Mustard, 2 doz. à la cse | 8.40 |
| Small Mustard, 2 doz. à la cse | 7.80 |
| Medium Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Large Mustard, 2 doz. à la cse | 12.00 |
| Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse | 10.80 |
| Muggs Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs | 13.20 |
| Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse | 13.80 |
| No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse | 13.20 |
| No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 18.00 |
| No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 21.00 |
| No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 15.00 |
| No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse | 24.00 |
| Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse | 21.00 |
| Jarres ¼ gal. Mustard, 1 d. à la cse | 36.00 |
| Jarres ½ gal. Mustard, ½ d. à la cse | 51.00 |
| **Vernis à chaussures. 1 doz. à la caisse.** | **La doz.** |
| Marques Froment. | 0.75 |
| Marque Jonas. | 0.75 |
| Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. | 2.00 |

## MATTHEWS-LAING, LIMITED,
### Montréal, Canada.

LAING'S REGISTERED TRADE MARK ANCHOR BRAND

**Lard en Baril Marque "Anchor"**

| | |
|---|---|
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. | 15.50 |
| Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 | 30.00 |
| Lard pesant, Canada Short Cut. ½ brl. | 15.25 |
| Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 | 29.00 |
| Lard clair, pesant, brl. 20/35. | |
| Pickled Rolls, brl. | 30.00 |
| Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. | 23.00 |
| Heavy, clear fat backs 40/50 | 27.00 |
| Heavy, clear fat backs 60/70 | 25.50 |

**Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".**

| | |
|---|---|
| Tierces, 375 lbs. lb. | 0.10½ |
| Boites 50 lbs. net (doublure parchemin) | 0.10⅝ |
| Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) | 0.10¾ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net, $2.20 | 0.11 |
| Seaux de fer-blanc, 20 lbs., $2.10 | 0.10½ |
| Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.11¼ |
| Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu | 0.11½ |
| Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses | 0.11½ |
| Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse | 0.12¼ |
| **Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).** | |


St. Lawrence Sugar

Granulé Etalon Extra

L'Etalon Canadien de qualité. Le meilleur sucre fabriqué.

Etiquette bleue. Etiquette rouge. Etiquette verte.

# MACHINERIE de CORDONNERIE

**Pour tous Travaux depuis la Mise en Forme jusqu'au Finissage.**

TRADE USMC MARK

**Systèmes Goodyear pour Cousu-Trépointe et Cousu-Chausson**

**Machines "Consolidated" à monter d'après la Méthode Manuelle**

**Presses à découper les tiges Modèle C.**

**Machines Rapides "Standard" A visser les semelles**

**Machines Davey à cheviller bois avec bigorne**

Machines à Enfoncer les clous protège-talon --- Machines à Estamper, à Charger, à Poser, à Fraiser, à Gouger, à Verrer et à Finir les Talons---Machines à clouer "Loose Nailer" et Machines à Bonbouter--Machines à Cimenter, à Poncer et à Parer--Machines à Entoiler les Premières, "Série Gem"--- Machines à Poser les Oeillets --- Oeillets, Cambrillons, Brosses, etc.

## United Shoe Machinery Company of Canada

**Montréal, Qué.**

| | |
|---|---|
| Tierces, 75 lbs. | 0.14½ |
| Boites, 50 lbs., net (doublure parchemin) | 0.14¾ |
| Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) | 0.14⅞ |
| Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) $3.00 | 0.15 |
| Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut $2.90 | 0.14½ |
| Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15¼ |
| Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges | 0.15½ |
| Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse | 0.15½ |
| Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse | 0.15¾ |
| **Viandes fumées.** | |
| Jambons: Première qualité. | |
| Extra gros, 28 à 40 lbs. | 0.18½ |
| Gros, 20 à 28 lbs. | 0.19 |
| Moyens, 15 à 19 l bs. | 0.21 |
| Petits, 10 à 13 lbs. | 0.21½ |
| Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. | 0.22 |
| Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. | 0.23 |
| Bacon, Spécial Rose Brand | 0.23 |
| Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi | 0.20 |
| Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi | 0.18 |
| Bacon Windsor, dos pelé | 0.23 |
| Bacon Windsor, sans os | 0.25 |
| Jambons de Laing, choisis, Piqueque-Nique", 10 à 14 lbs. | 0.17 |
| Petit bacon roulé, épicé, désossé, 8 à 12 lbs. | 0.16½ |
| Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. | 0.20 |
| Cottage Rolls | 0.20 |
| **Saucisses fumées.** | |
| Bologna (Bondon de Boeuf) | 0.08 |
| Bologna (Enveloppe cirée) | 0.07½ |
| Brunswick (Beef Middles) | 0.08 |
| Frankfurts | 0.10 |
| Polish | 0.09 |
| Garlic | 0.09 |
| Empress (Poulet, jambon et langue) doz. | 1.10 |
| **Saucisses fraîches.** | |
| Saucisses de porc (tripes de porc) | 0.09½ |
| Saucisses de porc (tripes de mouton) | 0.10 |
| Petites saucisses de porc (pur porc) | 0.16 |
| Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. | 0.10½ |
| Saucisses de fermier | 0.10 |
| Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) | 0.08½ |
| Boudin blanc | 0.07 |
| Boudin noir | 0 08 |

## AGENCES
## LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,
### Montréal.

### Légumes.

| | |
|---|---|
| **Petits Pois Importés "Soleil"** | |
| Extra fins, 50 boites | 14.50 |
| Extra fins, 100½ boites | 15.00 |
| Très fin, 100½ boites | 13.50 |
| Fins, 100½ boites | 11.50 |
| Mi-fins, 100½ boites | 11.00 |
| Moyens, No 2, 100½ boites | 9.50 |
| Moyens, No 3, 100½ boites | 9.00 |
| **Petits Pois "Frs. Petit & Cie."** | |
| Fins, 100½ boites | 0.00 |
| Moyens, 100½ boites | 7.50 |
| **Légumes "Soleil".** | |
| Haricots:— | |
| Verts, extra fins, 100½ boites | 14.00 |
| Verts, extra fins, 40 flacons | 8.50 |
| Verts, moyens, 100½ boites | 8.25 |
| Verts, coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Coupés, 100½ boites | 8.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 100½ btes | 12.00 |
| Macédoines, No 1 extra, 40 flacons | 9.00 |
| Côtes de Céleri, 100½ boites | 8.00 |
| Cotes de Céleri, 50 boites | 7.50 |
| **Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)** | |
| Oseilles, 100½ boites | 9.50 |
| Purée de tom. concentrées, 100½ b | 9.00 |
| Purée de tomates, 50 boites | 9.00 |
| Julienne, 100½ boites | 8.50 |
| Cerfeuil, 100½ boites | 9.50 |
| **Asperges.** | **C/S** |
| Pointes têtes seulement, 100½ btes | 30.00 |
| Branches géantes, 100½ boites | 28.00 |
| Branches géantes, 50 boites | 26.50 |
| Branches grosses, 100/ boites | 26.00 |
| Branches grosses, 50 boites | 22.00 |
| Branches Extra, 50 boites | 24.00 |
| Branches Fines, 100½ boites | 23.50 |
| Branches Fines, 50 boites | 22.50 |
| **Flageolets.** | |
| Moyens, 100½ boites | 11.00 |
| **Sardines.** | **C/S** |
| Petit Caporal Club ¼ | 12.00 |
| White Bear ½ s. | 16.00 |
| White Bear ¼ s. | 9.50 |
| Le Pilote ¼ | 14.50 |
| Victoria ¼ s. | 8.00 |
| **Savons de Castille.** | **Lb.** |
| Le Soleil 72% d'huile d'Olive. | |
| morc. de 10 oz., 200 à la caisse | 12.00 |
| morc. de 10 oz., 100 à la caisse | 6.00 |
| morc. de 7 oz., 200 à la caisse | 7.50 |
| morc. de 1 lb., 50 à la caisse | 4.50 |
| morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s | 4.50 |
| morc de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.75 |
| morc. de 3 lbs., 12 à la caisse | 0.10½ |
| barres de 11 lb., 25 à la caisse | 0.08½ |
| La Lune 65% d'huile d'Olive. | Lb. |
| morc. de ¾ lb., 50 à la caisse | 3.35 |


**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM**

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

## Montréal et Toronto.

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

## L'"International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9 00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

## Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m , et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3 55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9 30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8 00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffet-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

**LE PACIFIQUE CANADIEN**

LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL :

De la Gare Windsor pour :
BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
KENNEBUCK, OLD ORCHARD et PORTLAND, †9.00 a.m. *9.15 p.m.
TORONTO, CHICAGO, *9 05 a.m., *10.00 p.m. et *11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.
OTTAWA. †8.05 a.m., §8.40 a.m., †9.15 a.m , *9.45 a.m †4.00 p.m., §7.45 p.m., *9.45 p.m., *10.30p.m.
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m., 11.15 p.m. †5.30 p.m., *7.25 p.m
HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10.30 p.m.
WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 a.m. *9 45 p.m.

De la Gare Viger pour :
QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30p.m., *5.00 p m., †5.55 p.m., *11.30 p m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9 00 a.m., †1.30 p m. *5.00 p. m.
JOLIETTE, †8 15 a.m., *9.00 a.m., h1.40 p.m. †5.20 p.m.
SAINT-GABRIEL, *9 00 a.m., i1.40 p.m. †5.20 p.m.
OTTAWA, *8 00 a.m., *5.45 p.m.
SAINTE-AGATHE, *8.10 a.m., *9.15 a.m., §9.30 a.m. 11.00 p m. h1.15 p. m. i2.15 p.m. †4.00 p.m. †4 50 p.m. k5.10 p.m.
NOMININGUE, *9.15 p.m., 11.00 p.m. †4.50 p.m.

(* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement. (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

BUREAU DES BILLETS :
**141-143 rue Saint-Jacques**
EDIFICE DOMINION EXPRESS

# Tout le monde connait de réputation les confitures, gelées etc. de E. D. S.

En raison de l'énorme publicité des Confitures, Gelées, Marmelades, Catsups de E. D. S., dans tout le Canada, publicité qui vous soutient, ainsi que de l'étalage attrayant des jarres, portant cette marque de commerce bien connue et distinctive, qui suggère l'idée d'en acheter, vous n'avez pas à avoir peur des résultats.

Ces marchandises de qualité sont d'une pureté de 100 p. c., elles ont la véritable saveur du fruit frais, ce qui résulte de la propreté absolue de leur préparation et du court laps de temps qui s'écoule entre la cueillette du fruit et la mise en jarres.

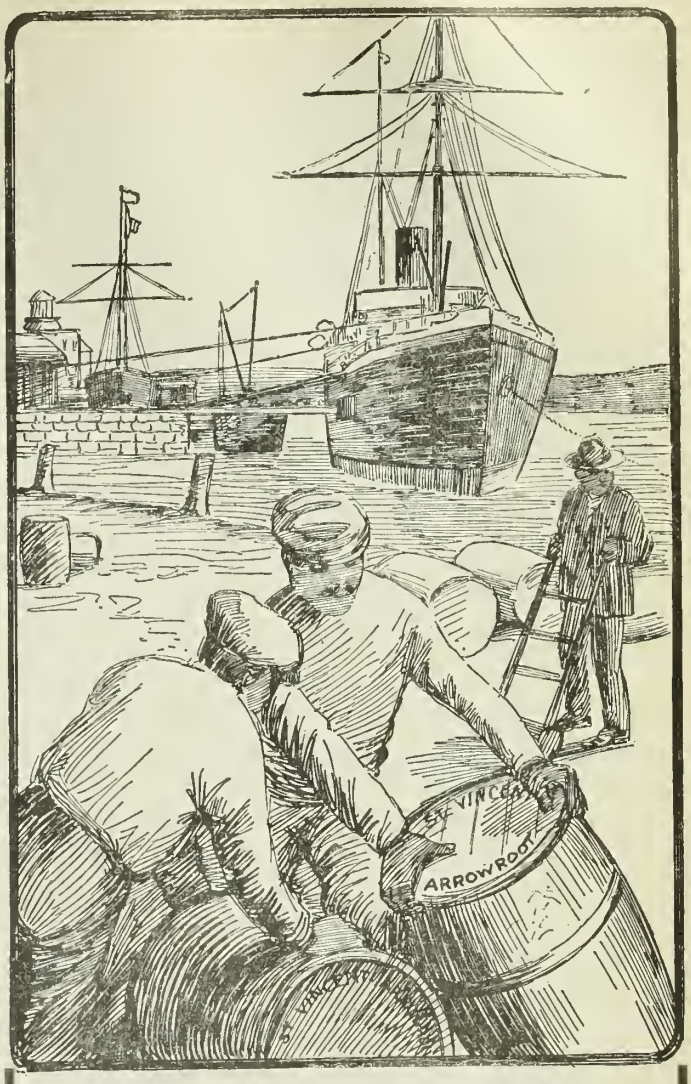
Faites votre assortiment de stock maintenant.

Nos prix ne craignent aucune concurrence, si l'on considère la qualité.

La pureté des produits E. D. S. est prouvée par l'inspection du Gouvernement.

## E. D. SMITH & SON
### LIMITED
### WINONA, ONTARIO

**AGENTS :— NEWTON A. HILL, Toronto ; W H. DUNN, Montréal ; MASON & HICKEY, Winnipeg ; R. B. COLWELL, Halifax, N.E. ; J. GIBBS, Hamilton.**




## DEPUIS UN SIECLE OU PLUS

St-Vincent a expédié le gros de l'approvisionnement du monde, en fait d'herbe à flèche, parce que **St-Vincent Arrowroot** est le meilleur.

Comme article courant de ménage il s'est fait une place dans nombre de domiciles ; ses qualités salutaires et nutritives en font un aliment sain et bienfaiteur pour les jeunes gens, les gens âgés et les invalides.

La grande variété de mets délicieux qu'on peut confectionner avec cet aliment explique le ' pourquoi" de sa popularité. Il se digère très facilement.

Faites bien savoir à votre clientèle que vous avez le **St-Vincent Arrowroot** et vos ventes seront considérables.

Pour renseignements et échantillons écrivez à J. Elliot Sprott, Secrétaire.

## ST. VINCENT ARROWROOT GROWERS AND EXPORTERS' ASSOCIATION

KINGSTOWN — Antilles anglaises

LES

# BISCUITS

**Qui Edifient un Commerce.**

Tout épicier actif et intelligent de vrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente des biscuits

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits Tous les gourmets le savent

## The Mooney Biscuit

**AND CANDY CO., LIMITED**

**Manufactures à**

**Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.**

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.

## La Farine Préparée de Brodie

**Vous Conserve Vos Clients.**

**Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines**

**UN BON VENDEUR.**

**Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.**

**Brodie & Harvie, Limited.**

**14 et 16 Rue Bleury,**

**Tél. Main 436. MONTREAL.**

Ne demandez pas plus à votre publicité qu'elle ne peut vous donner. Son action est limitée de même que son rendement.

| | |
|---|---|
| c/s 12 barres, 3 lbs. | 0.08½ |
| **Huile d'Olive "Minerva"** | **C/S** |
| 12 bouteilles, 1 litre | 8.00 |
| 12 bouteilles, qts. | 6.00 |
| 24 bouteilles, pts. | 6.50 |
| 24 bouteilles, ½ pts. | 4.25 |
| | **Gall.** |
| c/s 2 estagnons, 5 gall. | 2.00 |
| c/s 6 estagnons, 2 gall. | 2.05 |
| c/s 10 estagnons, 1 gall. | 2.10 |
| c/s 20 estagnons, ½ gall. | 2.25 |
| c/s 48 estagnons, ⅛ gall. | 2.60 |

### LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

**Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.**

| Conserve: — | Caisse |
|---|---|
| Eagle Brand, 4 doz. | $6.00 |
| Reindeer Brand, 4 doz. | 6.00 |
| Silver Cow Brand, 4 doz. | 5.40 |
| Gold Seal Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Mayflower Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Purity Brand, 4 doz. | 5.25 |
| Challenge Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Clover Brand, 4 doz. | 4.75 |
| Evaporé (non sucré):— | |
| St. Charles Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| Peerless Brand, petit, 4 doz. | 2.00 |
| St. Charles Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Peerless Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| Jersey Brand, famille, 4 doz. | 3.90 |
| St. Charles Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Peerless Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| Jersey Brand, haute, 4 doz. | 4.50 |
| St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Peerless Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| Jersey Brand, hôtel, 2 doz. | 4.25 |
| St. Charles Brand, gallons, ½ doz. | 4.75 |
| "Reindeer" café et lait, 2 doz. | 5.00 |
| "Reindeer" café et lait, petit, 4 doz. | 6.00 |
| "Regal" café et lait, 2 doz. | 4.50 |
| "Reindeer" cacao et lait, 2 doz. | 4.80 |

### JOHN P. MOTT & CO.

| | | |
|---|---|---|
| Elite, per doz. | | 0.90 |
| | | **La lb.** |
| Prepared Cocoa | | 8.28 |
| Breakfast Cocoa | | 0.36 |
| No 1 Chocolate | | 0.30 |
| Diamond Chocolate | | 0.24 |
| Navy Chocolate | | 0.29 |
| Cocoa Nibbs | | 0.35 |
| Cocoa Shells | | 0.05 |
| Confectionery Chocolate | 0.18 à | 0.30 |
| Plain Chocolate Liquors | 0.18 à | 0.35 |
| Vanilla Stick | la gr. | 1.00 |

### SALADA TEA CO.

THES DE CEYLAN "SALADA"

| | Coût. | Vend. |
|---|---|---|
| Etiquette Brune, 1's et ½'s. | $0.25 | $0.30 |
| Etiquette Verte, 1's et ½'s. | 0.27 | 0.35 |
| Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. | 0.30 | 0.40 |
| Etiquette Rouge, 1's et ½'s. | 0.36 | 0.50 |
| Etiquette Or, au détail | 0.44 | 0.60 |

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

### SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.

Prix pour Ontario et Québec:

| | |
|---|---|
| Moins de 5 caisses | 5.00 |
| Cinq caisses ou plus | 4.95 |

# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables

## Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturées uniquement par

**WALTER BAKER & CO., Limited.**

**Montréal, Can. Dorchester, Mass**

**ETABLIE EN 1780.**

## LACAILLE, CENDREAU & CIE

**Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.**

**EPICIERS EN GROS**

**Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.**

**Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.**

**329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizi**

**MONTREAL**

## CONFITURES PURES DE UPTON

CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON DE UPTON MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE D'ORANGE

**UPTON**

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

## Les Fèves au Lard de CLARK

**Au Naturel. Chili. Sauce aux tomates.**

Nous pensons, M. l'Epicier, que vous reconnaîtrez avec nous que faire de **prompts bénéfices** est essentiellement une considération de premier ordre dans la création d'un mouvement d'affaires profitable.

Plus vous employez de fois tout votre capital dans un laps de temps donné, plus graud sera votre BÉNÉFICE.

## Les Fèves au Lard de CLARK

**Vous gagneront ce profit plus grand.**

Car elles **sont annoncées** d'une manière intensive, le public les connait et les demande.

Car elles possèdent la **Qualité** qu'il faut pour soutenir la publicité et garder vos clients.

Parce que vous pouvez vendre **plus de fèves de CLARK** que de toute autre marque.

**Les Fèves au Lard de CLARK, assurent de prompts bénéfices.**

**De prompts bénéfices se traduisent par profit et succès.**

## W. Clark = Montréal

## Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.**

**Phone Bell Est 5779**

**BUREAU DE DIRECTION :**

**Président :** M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; **Vice-Président :** M. L.-A. Lavallée, maire de Montréal ; **Secrétaire-Trésorier :** M. Arthur Gagné, avocat ; **Directeurs :** M. L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre de Montréal ; M. le Dr J.-O Govette, ancien maire de Magog ; M le Dr P.-P. Renaud, capitaliste ; M. F.-E Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Adver ising Limited" ; **Gérant :** M. L.-W Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir i "**Prêt Immobilie r, Limitée,**" qu vous prêtera ce capital sans intérêt, avec gr ndes facilités de remboursement

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le "**Prêt Immobilier, Limitée**" sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

**REPRESENTANTS DEMANDES.**—Le "**Prêt Immobilier, Limitée**" n'a pas encore d'agence dans tous es Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

**Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochurette explicative gratuite.**

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleane.

Cse de 3 do 3.60

Cse de 6 doz. 7.20

30 jours.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES

RIGA.

**Montréal — Tél. Main 6473.**

| | | |
|---|---|---|
| 1 doz., | (en boite de carton) | $2.00 |
| 25 bouteilles, | " " | 4.00 |
| 1 caisse, | (50 bouteilles) | 7.50 |
| 2 caisses, | (8 bouteilles gratis) | 15.00 |
| 5 caisses, | (30 bouteilles gratis) | 37.50 |
| 10 caisses, | (72 bouteilles gratis) | 75.00 |
| 25 caisses, | (200 bouteilles gratis) | 187.50 |

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

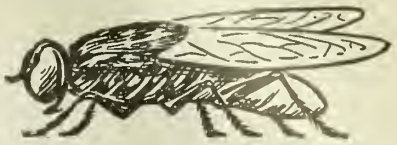
ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

| Lime Juice "Stowers" | La cse |
|---|---|
| Lime Juice Cordial, 2 doz. pts. | 4.00 |
| Lime Juice Cordial, 1 doz. pts. | 3.50 |
| Double Refi, lime juice | 3.50 |
| Lemon syrup | 4.00 |

WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.

Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

WILSON'S FLY PADS.



| | |
|---|---|
| La boite | $3.00 |
| Par trois boites | 2.85 |

## CHAQUE MORCEAU

**de savon FELS-NAPTHA vendu dans votre magasin, cela signifie des clientes satisfaites et de la réputation pour vos affaires, car le savon FELS-NAPTHA fait juste ce qu'en disent les fabricants ; et même plus.**

**LE JAPON concourt pour la vente du Thé Vert dans le monde entier — il concourt d'une manière absolument honnête. Il ne permet l'usage ni de colorants, ni de contrefaçons, ni d'adultérants.**

CREAM TARTAR CREAM TARTAR

**Epiciers :** Tout marchand tenant à la qualité des articles qu'il offre à ses clients devraient étudier le rapport de l'Analyste du Gouvernement sur la Crême de Tartre. Il y a sur le marché diverses marques de Crême de Tartre que l'on prétend être pures, mais l'Analyse Chimique démontre qu'elles sont de qualité inférieure et frelatées.

# GILLETT'S CREAM TARTAR

LES PRODUITS GILLETT SONT
LES MEILLEURS ET LES PLUS PURS

## E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL WINNIPEG

CHEMICALLY PURE

On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haute qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.

## CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

AGENTS :

LEONARD BROS., Montréal. — C. H. B. HILLCOAT, Sydney. — A. W. HUBAND, Ottawa. — JAS. HAYWOOD, Toronto. — CHAS. DUNCAN, Winnipeg. — GRANT OXLEY & Co., Halifax. N.E.— C. DE CARTERET, Kingston. — BUCHANAN & AHERN, Québec. — J. L. LOVITT, Yarmouth. - - SHALLCROSS, McCAULAY Co., Vancouver et Victoria, C. A. — SHALLCROSS, McCAULAY, Calgary, Alta. — JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.

# LE PRIX COURANT

## REVUE HEBDOMADAIRE

### Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185. MONTREAL.

ABONNEMENT ; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.
Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 26 Septembre 1913. Vol. XLVI — No 39.


## LE COUT DE LA VIE ET LES SALAIRES

D'après les nouvelles télégraphiques, le Board of Trade Imperial vient de publier un rapport qui montre que le coût de la vie a augmenté dans une très grande proportion comparativement à la hausse des salaires. A l'heure actuelle, les salariés payent sept pour cent de plus qu'il y a sept ans pour les choses nécessaires à la vie, tandis que les appointements sont loin d'avoir augmenté dans la même proportion.

Le dernier rapport du Ministère du Travail pour 1912 démontre que les conditions se sont un peu améliorées au Canada. En tout cas, voilà ce qui en est du coût de la vie. La dépression générale de 1907 n'a pas eu sur les nécessités de la vie l'influence déprimante qu'elle avait eu sur le commerce en général. Les chiffres soumis par M. Coats, du Ministère du Travail, qui a fait une étude spéciale du sujet, indiquent que durant l'année dernière la hausse générale s'est encore accentuée.

Depuis le commencement de l'année 1910, le Ministère du Travail à Ottawa a exigé de ses cinquante correspondants, le 15 de chaque mois, un rapport montrant les prix de détail de vingt-huit articles les plus nécessaires à la vie, de même qu'un état de la moyenne des loyers exigés de la classe salariée. On a raison de croire que probablement 80 pour cent des dépenses d'une famille ordinaire sont compris dans ces rapports, alors que les localités choisies sont les plus importantes des diverses provinces, au point de vue industriel. Des prix courants le 1er de chaque trimestre de 1910, 1911 et 1912, relevés de cette façon, on a fait une moyenne dont les résultats sont indiqués ci-après. D'après ces statistiques, on verra que la tendance générale des prix de détail en 1912 portait à une hausse accentuée. La manière la plus pratique d'estimer l'effet total de ces changements est d'établir le budget hebdomadaire d'une famille selon la moyenne des prix au cours de ces quelques années.

L'un des derniers bulletins du Ministère du Travail contient le tableau suivant comme budget hebdomadaire représentant les articles de première nécessité, tels que comestibles, combustible, éclairage, loyer, etc., pour une famille de cinq personnes ayant $800 d'appointements en 1910, 1911 et 1912:

| Articles. | Quantité | Coût 1910 | Coût 1911 | Coût 1912 |
|---|---|---|---|---|
| | | c. | c. | c. |
| Boeuf, aloyau | 2 lbs. | 36.8 | 39.8 | 41.8 |
| Boeuf, rôti | 2 " | 25.4 | 26.6 | 28.0 |
| Veaux, devant | 1 " | 12.2 | 13.1 | 14.3 |
| Mouton, derrière | 1 " | 15.8 | 16.8 | 17.9 |
| Pork frais | 1 " | 17.8 | 17.4 | 17.5 |
| Porc salé | 2 " | 34.4 | 32.4 | 33.0 |
| Bacon, meilleur, fumé | 1 " | 23.5 | 22.9 | 23.1 |
| Saindoux, pur | 2 " | 39.8 | 36.0 | 36.2 |
| Oeufs frais | 1 doz. | 30.8 | 32.1 | 33.4 |
| Oeufs, seconds | 1 " | 28.3 | 27.2 | 30.4 |
| Lait | 6 pts | 44.4 | 46.8 | 49.8 |
| Beurre de beurrerie, tinette | 2 lbs. | 52.4 | 53.4 | 59.2 |
| Beurre de crèmerie, blocs | 1 " | 31.1 | 32.0 | 34.8 |
| Fromage canadien, vieux | 1 " | 17.5 | 18.6 | 21.0 |
| Fromage canadien, nouveau | 1 " | 17.0 | 17.5 | 19.6 |
| Pain blanc, ordinaire | 15 " | 64.1 | 64.5 | 61.5 |
| Farine ordinaire | 10 " | 32.0 | 33.0 | 33.0 |
| Avoine roulée | 5 " | 21.5 | 21.5 | 22.0 |
| Riz, bon et moyen | 2 " | 10.4 | 10.6 | 11.4 |
| Fèves choisies | 2 " | 10.0 | 10.6 | 11.4 |
| Pommes évaporées | 1 " | 11.8 | 13.0 | 13.6 |
| Prunes ordinaires | 1 " | 11.8 | 12.1 | 13.0 |
| Sucre granulé | 4 " | 24.0 | 24.0 | 26.0 |
| Cassonnade | 2 " | 10.8 | 10.8 | 12.0 |
| Thé noir | ¼ " | 6.2 | 6.2 | 7.5 |
| Thé vert | ¼ " | 7.5 | 7.5 | 7.5 |
| Café | ¼ " | 8.7 | 8.7 | 9.4 |
| Patates | 2 qts. | 28.2 | 47.1 | 51.6 |
| Vinaigre de vin blanc | ⅛ chp. | .7 | .7 | .8 |
| Tous les aliments | .... | $6.749 | $7.009 | $7.407 |
| | | c. | c. | c. |
| Empois | 1/3 lb. | 3.1 | 3.1 | 3.2 |
| Charbon, anthracite | 1/16 ton. | 39.7 | 41.0 | 51.1 |
| Charbon, bitumineux | 1/16 " | 34.4 | 35.5 | 36.7 |
| Bois franc, meilleur | 1/16 cord. | 41.2 | 43.0 | 42.1 |
| Bois mou | 1/16 " | 25.5 | 30.7 | 39.1 |
| Pétrole | 1 gall. | 24.3 | 23.2 | 22.7 |
| Chauffage et éclairage | | $1.651 | $1.734 | $1.827 |
| Loyer | | 3.810 | 4.120 | 4.372 |
| Grand total | | 12.241 | 12.894 | 13.638 |

On verra donc que le budget de $12.24 en 1910 s'est élevé à $12.89 en 1911 et à $13.63 en 1912. L'augmentation en 1911 sur 1910 représente 6.1 pour cent, et celle de 1912 sur 1911 égale 5.8 pour cent.

Des 287 articles considérés dans le rapport du mi-

nistère, 180 accusent une augmentation, 55 accusent une diminution et 52 sont restés au même prix. En d'autres termes, 63 pour cent du nombre des articles ont avancé, 19 pour cent ont diminué et 18 pour cent sont restés stationnaires. D'après une liste similaire préparée l'année dernière, 45 pour cent représentaient la hausse, 30 pour cent, la baisse, et 25 pour cent les articles stationnaires.

Ces résultats sont obtenus d'après un calcul fait sur une base modeste, car il est bien probable que le budget hebdomadaire d'une famille de cinq personnes dépasse $13.63 dans plus d'un cas.

Les deux faits saillants du rapport du Board of Trade Imperial sont dans l'indication que la hausse du coût de la vie a été générale, universelle, mais plus accentué au Canada que dans tout autre pays du monde.

Les compilateurs du rapport admettent qu'ils ont eu beaucoup de difficultés à réunir les divers chiffres et valeurs de toutes les parties de l'empire pour en faire une comparaison générale. Néanmoins, si leurs conclusions ne sont pas sans laisser à désirer, elles n'en sont pas moins intéressantes.

Par exemple, si l'on prend le chiffre 100 comme donné, nous trouvons les variations suivantes dans les prix des produits alimentaires, depuis 1900:—

| | 1900 | 1905 | 1912 |
|---|---|---|---|
| Royaume-Uni ... ... ... ... ... | 100 | 103 | 115 |
| France ... ... ... ... ... ... ... | 100 | 97 | 115 |
| Allemagne ... ... ... ... ... ... | 100 | 114 | 130 |
| Etats-Unis ... ... ... ... ... ... | 100 | 113 | ... |
| Canada ... ... ... ... ... ... ... | 100 | 111 | 151 |
| Australie ... ... ... ... ... ... ... | 100 | 101 | 116 |
| Nouvelle-Zélande... ... ... ... ... | 100 | 107 | 116 |

Quant aux changements du prix du loyer et de l'habillement, les informations disponibles sont trop restreintes pour justifier une comparaison internationale.

La principale leçon à tirer du rapport du Board of Trade Impérial, c'est que le coût élevé de la vie n'est pas uniquement une condition économique. Ce serait tout simplement un retour au stage de rajustement entre les salaires et les prix qui continuent à augmenter sans relâche, et dont la disparité est trop prononcée.

Après un recul prolongé depuis 1876 jusqu'en 1896, les prix reprirent leur marche ascendante, jusqu'à ce qu'ils eussent atteint en 1912, non pas leur plus haut niveau, comme beaucoup le croient, mais tout simplement celui d'il y a vingt-cinq ans. C'est-à-dire qu'aujourd'hui, la différence entre les salaires et les prix fait que la vie est plus chère qu'elle ne l'a été depuis vingt-cinq ans, mais moins chère qu'avant cette époque.

Si, toutefois, les nations du monde ne sont pas confrontées avec de nouvelles conditions économiques, il est évident que le besoin s'impose d'étudier les principes fondamentaux qui servent de base à la direction des intérêts domestiques, et non pas seulement de se contenter, comme le font certains économistes modernes, de discuter les effets et les causes secondaires. En matière d'économie politique, c'est une platitude que d'affirmer que le travail c'est de l'argent, et qu'il n'y a pas d'autre argent que celui du travail. Pour valoir de l'argent, il faut tout d'abord que le travail soit productif. Et s'il doit y avoir partout une certaine somme de travail improductif, la prospérité réelle d'un pays est néanmoins en proportion directe de la fécondité du travail. Et c'est cette improductivité qui fait que les peuples non civilisés restent pauvres, et qui tend encore à appauvrir la masse chez les nations les plus civilisées.

Dans les pays où la force prime le droit et où le grand nombre vit des dépouilles de ses semblables, on juge d'un seul coup d'oeil les effets du travail improductif.

Mais dans nos sphères civilisées, quoique le même vice existe à un même degré, et, peut-être davantage, il n'est pas aussi évident. Néanmoins, il y a peu de différence quant aux résultats économiques qui découlent de la dépense de sommes folles pour des choses n'ayant aucune valeur intrinsèque, et pour l'acquisition de territoire par la force des armes.

---

## ETAT DES RECOLTES ET DU BETAIL A LA FIN D'AOUT

Un bulletin publié cette semaine par le Bureau des Recensements et Statistiques du Ministère du Commerce donne l'état des récoltes et du bétail à la fin d'août, ainsi que des évaluations préliminaires du rendement du blé de printemps, du seigle, de l'avoine et de l'orge, calculées d'après les rapports de correspondants sur l'apparence de ces récoltes.

L'état de la température a favorisé la maturité et la moisson des récoltes des grains. Dans Ontario, cette moisson était presque entièrement terminée à la fin du mois, tandis que dans les provinces de Prairie, les opérations n'en étaient qu'aux deux tiers accomplies, et qu'on s'attendait à ce que le battage fut général au 10 septembre. Dans les provinces maritimes, la moisson est plus en retard, et n'a été générale que vers la fin du mois. L'état moyen du blé de printemps est de 88.43 pour cent de l'état modèle d'une pleine récolte représenté par 100; l'avoine atteint 87.85; l'orge, 87.07; Le seigle, 80.49; les pois, 80.81; les fèves, 78.57; le sarrasin, 77.81; les grains mélangés, 89.04; le lin, 85.06; le maïs, 79.78. En général, ces chiffres conservent le haut degré établi par les rapports des derniers mois, et indique une amélioration dans le blé de printemps, l'avoine et le lin. Comparés avec les chiffres de la même date de l'an dernier, le blé est de 88 à 84; l'avoine et l'orge demeurent à 88 pour chaque saison; le seigle, de 80 à 84; les grains mélangés, de 89 à 87; le lin, de 85 à 88. Les pommes de terre atteignent 86, contre 89 le mois dernier, et 92, l'année dernière; les navets, 84 pour les deu derniers mois, contre 88, l'année dernière; les betteraves fourragères atteignent 83, contre 84 le mois dernier, à 87, l'année dernière. Depuis le dernier mois, les pâturages se sont bien maintenus dans le même état et n'ont perdu qu'un point, leur chiffre étant de 81 contre 82 le mois dernier, et 92, il y a un an.

D'après les rapports des correspondants, les évaluations préliminaires qui suivent, sur le rendement des récoltes, sont basées sur les superficies ensemencées. On estime provisoirement le rendement moyen par acre, du blé de printemps, à 21.41 boisseaux, ce qui, pour une superficie de 8,990,500 acres, donne un rendement total de 192,517,000 boisseaux. Cette quantité ajoutée aux 18,481,800 boisseaux de blé d'automne qu'on annonçait le mois dernier, donne une production totale de blé de 210,998,800 boisseaux, contre 199,236,000 boisseaux, évaluation finale de 1912, et 215,851,000 boisseau pour 1911. Le rendement par acre, en 1912, avait été de 20.99 boisseaux pour le blé d'automne, et de 20.37 boisssaux pour le blé de printemps.

L'avoine, avec une rendement moyen de 40.98 boisseaux par acre, sur 9,646,400 acres, donne une production totale de 395,341,000 boisseaux, contre un rendement moyen de 39.25 boisseaux, et un rendement total de361,733,000 boisseaux, en 1912.

L'orge, donne un rendement de 31.05 boisseaux par acre, et un rendement total de 44,440,000 boisseaux, contre un rendement moyen de 31.10 boisseaux, et un rendement total de 44,014,000 boisseaux, en 1912.

Le rendement estimé du seigle est de 2,425,000 boisseaux pour 127,200 acres, soit un rendement par acre de

19.06 boisseaux, contre un total de 2,594,000 boisseaux en 1912.

Pour les trois provinces du Nord-Ouest, le rendement total du blé de printemps est évalué à 188,018,000 boisseaux, celui de l'avoine à 244,125,000 boisseaux, celui de l'orge à 28,156,000 boisseaux, celui du seigle à 612,000 boisseaux, et celui du lin à 15,056,000 boisseaux, contre une production totale, en 1912, de 183,322,000 boisseaux pour le blé de printemps, 221,857,000 boisseaux pour l'avoine, et de 26,671,000 boisseaux pour l'orge.

L'état général du bétail est très satisfaisant, et s'exprime, en proportion pour cent d'une condition modèle où 100 représente un état de santé et de prospérité, par les chiffres suivants: chevaux, 94.27; vaches laitières, 91.37; autre bétail, 93.54; moutons, 90.41; et porcs, 94.83.

## LA SITUATION DES CUIRS

Si l'on lit toutes les nouvelles qui sont publiées sur le marché de la peau en poil, dans ces derniers jours on peut constater que rarement l'unanimité n'a été aussi grande quant à l'appréciation de la situation actuelle. De tous côtés, en effet, on signale que les transactions sont marquées au sceau de la fermeté la plus absolue et en outre on ne se cache pas pour avouer que de nouveaux mouvements de hausse font l'objet des préoccupations de tout le monde. Déjà on a trouvé dans toutes les ventes publiques du mois des mouvements de prix plus ou moins accentués, mais aboutissant tous à de la hauses. Cette hausse s'est produite dans tous les compartiments, qu'il s'agisse de boeufs, vaches ou taureaux, comme des veaux et des moutons. Les chevaux en poil ont aussi fait un nouveau mouvement de hausse.

Quant à savoir où le mouvement actuel poura nous conduire, c'est ce qu'on ne saurait déterminer, mais déjà c'est un élément de sécurité qu'on n'a pas toujours aussi net, de savoir que l'élévation actuelle des prix repose sur des bases très solides. De tous les côtés les chiffres du commerce des grands pays modernes sont en augmentation considérable, et la consommation prend des proportions de plus en plus grandes. A ce point de vue un des pays qui tiennent la tête en ce moment est assurément l'Angleterre. Ce pays, très peu touché par les soubresauts de la politique européenne, traverse une période de prospérité qui ne s'était jamais vue à ce point, soit pour elle-même, soit pour l'alimentation de ses immenses colonies, elle entretient depuis le début de l'année une formidable activité à laquelle, bien entendu, participent les cuirs en matières en cuir. Les autres pays sont certainement moins favorisés, mais cependant les chiffres d'importation et d'exportation dénotent un accroissement continu de l'activité. La fin d'une période de troubles prolongés ne peut que faire naître des besoins nouveaux, et enfin l'organisation nouvelle que vont être appelés à faire les pays qui viennent d'être troublés par la guerre ne peut que nécessiter des gros achats de cuirs, outre que dans les autres pays européens bien des besoins étaient restés à l'état latent qui doivent maintenant être satisfaits.

Dans de telles conditions, la période de calme qui a toujours lieu à pareille époque par suite des vacances, n'a aucune raison de se prolonger. Chez les fabricants et vendeurs on ne peut qu'avoir hâte d'être dans une période d'activité pour donner encore une poussée de quatre bons mois au chiffre de l'année 1913.

Du côté des acheteurs, on doit se rendre compte que plus on va tarder à acheter, plus les conditions qu'on pourra obtenir seront dures; la concurrence ne se fera pas faute de maintenir les prix à une grande hauteur, chacun doit donc tenir compte exactement de ces conditions telles qu'elles vont se présenter d'ici la fin de l'année et en tirer parti le mieux possible. L'intérêt des producteurs, revendeurs et de ceux qui transforment le cuir en chaussures, harnachement et autres articles, doit être non pas de réduire mutuellement le bénéfice, mais de faire payer entièrement la hausse à la consommation publique.

Comme nous le disions plus haut, la situation est analogue dans les pays étrangers, et on l'envisage sous les mêmes aspects en ce qui touche l'avenir prochain, notamment l'Amérique du Nord paye des prix de hausse pour la plupart des sortes de peaux en poil et avec un accroissement de besoins significatifs. Les sortes principales des cuirs étrangers ont donné, depuis ces derniers temps, des signes manifestes de reprise et un ton de fermeté bien voisin d'une franche hausse.

## LE MAINTIEN DES PRIX ET LE CALCUL DES PROFITS.

Est-ce que les annonceurs généraux, faisant affaires par l'intermédiaire des détaillants, se rendent compte de l'étroite relation qui existe entre le problème général du maintien des prix et celui du calcul des profits?

Le détaillant qui fait, pour ainsi dire, métier de réduire les prix, est presque toujours celui qui ignore absolument comment calculer les profits. Il ne sait pas la petite marge qui lui est concédée et croit qu'il peut tout de même réduire le prix de vente de dix ou quinze pour cent et faire quand même un petit profit.

Très peu de détaillants consentiraient à sacrifier tout le profit qu'ils peuvent réaliser sur un article quelconque, rien que pour la publicité, la réclame qu'ils pourraient en retirer. Par conséquent, ceux qui "coupent" les prix calculent presque toujours à faux.

Il y a quelque temps, une compagnie industrielle entreprit une campagne éducatrice basée sur le fait que la plupart des commerçants manquaient d'informations sur le sujet du calcul des profits.

Elle publia une annonce dans plusieurs magazines de commerce, et dans laquelle elle posait une question spécifique, dans le but d'induire les marchands à donner leur idée personnelle sur le sujet.

Chaque détaillant répandont à la question devait recevoir un livre enseignant la vraie méthode de calculer les profits.

L'annonce amena quelque deux mille réponses qui démontrèrent que soixante-quinze pour cent des correspondants ne savaient pas calculer les profits qu'ils prétendaient faire.

Lorsqu'un détaillant découvre pour la première fois l'abîme où se sont engouffrés deux ou trois mille dollars de ses profits, il est certain qu'il éprouve une grande satisfaction qu'il ne saurait cacher.

Depuis que cette campagne d'éducation a été entreprise, beaucoup de détaillants du Canada sont devenus plus sérieux au sujet de leurs calculs, et nous savons que certains d'entre eux insistent auprès des maisons d'éducation pour qu'on enseigne de bonne heure aux enfants cette partie essentielle des cours à ceux qui se destinent au commerce.

L'éducation commencée par les journaux de commerce a assurément contribué à diminuer le nombre des détaillants qui calculaient à faux sans le savoir; mais a-t-elle diminué la tendance à réduire les prix dans la même proportion qu'elle a aidé à apprendre à calculer juste.

En général, le détaillant n'est pas fort en chiffres et il est par conséquent susceptible de calculer à faux tout ce qu'il entreprend.

Sans doute, il y en a un grand nombre qui ont résolu le

problème de la tenue des livres et du calcul de leurs affaires. Mais c'est le petit pourcentage.

Sans les notions exactes, le marchand détaillant est très apte à calculer de travers, et à s'éloigner de plus en plus du succès tant à son détriment qu'à celui de ses fournisseurs.

Cependant, tous les détaillants sont désireux d'apprendre, et non moins désireux d'accepter les suggestions des fournisseurs mieux renseignés qu'eux en matières commerciales.

Il est par conséquent à désirer que les marchands de gros coopèrent dans une certaine mesure à augmenter l'efficacité du détaillant, car, du degré d'éducation commerciale de ce dernier, dépend le succès des industries et des manufactures.

## LE SUCCES OU LA FAILLITE.

Le commerce est une dépense de temps et de labeur faite dans le but de réaliser un profit net ou d'éviter une perte sèche. Pour réussir en affaires, un marchand doit réaliser un accroissement de richesse pour tout le temps qu'il s'engage dans une entreprise. Il peut lui arriver d'enregistrer des profits nets pendant quelques années et des pertes sèches pendant une autre période; mais si, en se retirant des affaires, il emporte plus de capital qu'il n'en avait engagé, il peut dire qu'il a atteint le succès. Autrement, il a échoué dans la tâche qu'il s'était imposée.

En travaillant pour le succès, un marchand devrait s'efforcer d'augmenter ses revenus ou de les maintenir le plus haut possible, et de diminuer ses dépenses commerciales ou de les maintenir le plus bas possible en calculant de façon à les tenir en deça de ses revenus et en essayant soigneusement d'éviter toute perte inutile de temps, de labeur et d'argent, sans pour cela se faire ménager de bouts de chandelles et avare. Pour cela, il devra tenir un tel compte de ses opérations commerciales, qu'il puisse à certains intervalles savoir si ses affaires progressent ou périclitent.

Dans ses rapports avec la clientèle sur laquelle il compte pour réussir, le marchand doit faire tout en son pouvoir pour plaire. Car, s'il ne peut pas lui donner plus de satisfaction que de désagrément inévitable, la faillite sera son lot. Un seul client mécontent peut quelques fois faire plus de tort que n'enn'en sauraient contrebalancer plusieurs clients satisfaits. Par conséquent, il importe que le marchand évite de mécontenter ses clients autant que cela lui est possible.

Les gens sont plus portés naturellement à déprécier qu'à vanter, et, pour une raison ou pour une autre, nous sommes tous plus portés à croire aux mauvaises nouvelles qu'aux bonnes, à moins que nous ayons de bonnes raisons de croire que le porteur de mauvaises nouvelles est intéressé à nous tromper, dans lequel cas une attaque vaut mieux qu'une louange.

En général, un client satisfait trouve rarement à redire du service ou de la marchandise de son fournisseur, tandis que le mécontent se plait à décrier chaque fois que l'occasion s'en présente; et si elle ne se présente pas assez souvent pour son goût, il la fait naître.

Le marchand a à faire face à de nombreux facteurs dans sa profession. Celui qui ne sait pas réunir et coordonner tous les éléments de succès au bénéfice de son commerce, celui-là est sûr de travailler inutilement et en pure perte.

## LES PANCARTES DE VITRINES.

Tous les étalagistes devraient pouvoir faire leurs pancartes de vitrines. Même si un étalagiste est employé dans un magasin où il n'ait pas à les faire, s'il possède les connaissances voulues, il pourra dire si les pancartes, telles qu'on les fait, sont ce qu'elles devraient être.

Aujourd'hui, dans la plupart des magasins, on exige que l'étalagiste soit aussi capable d'écrire les pancartes. Naturellement, les patrons qui exigent un tel service, sont tous disposés à payer le double emploi, c'est-à-dire plus cher qu'ils ne payent l'employé qui ne sait faire qu'une seule des deux choses.

Beaucoup de personnes ont renoncé à écrire les pancartes, parce qu'elles n'ont pas obtenu d'un premier essai tout le succès qu'elles en attendaient. En faisant la comparaison de leurs lettres écorchées avec celles d'autres étalagistes expérimentés, elles ont cru qu'elles ne parviendraient jamais au succès et elles ont abandonné la tâche en désespoir de cause.

C'est là une grande erreur. Il se peut que des personnes ne puissent jamais apprendre à faire les pancartes; mais elles sont excessivement rares. Tout homme de bonne volonté, pourvu qu'il y mette un peu de patience, parviendra à faire des pancartes plus que convenables en très peu de temps. Il s'agit de bien commencer et de pratiquer ensuite souvent.

Nous avons aujourd'hui des écoles gratuites du soir où l'on pourra, en quelques semaines, apprendre à travailler convenablement. Pourquoi ne pas en profiter? Sans doute, il est impossible de créer un expert en deux ou trois semaines; mais pendant ce temps-là, un élève peut réunir un bagage suffisant de connaissances qui lui permettront de se perfectionner avec de la pratique. L'école lui enseigne le nom des outils et la manière de s'en servir. On lui enseigne comment tenir une plume et un pinceau; comment éviter les fautes communes à tout débutant. A partir de ce moment-là, le progrès ne dépend plus que de la pratique et des observations que l'on peut faire des oeuvres de maîtres en la matière. Les uns progresseront plus vite que les autres, mais tous arriveront au succès, pour peu qu'ils y mettent un peu de persistance.

Le pire, avec les commençants, c'est qu'ils sont trop ambitieux et voudraient faire du premier coup les pancartes de fantaisie avant d'avoir appris à faire les plus ordinaires. L'amateur se lancera tout d'abord dans le lettrage de fantaisie et l'ornementation; mais à mesure qu'il acquerrera de l'expérience, il deviendra de plus en plus sombre.

Le préposé aux pancartes devra d'abord apprendre à connaître les principes fondamentaux du dessin, et ensuite travailler en pratiquant jusqu'à ce qu'il obtienne la perfection du trait.

En attaquant le sujet d'une façon systématique, après en avoir appris les éléments, l'élève progressera beaucoup plus vite que s'il se lance à tout hasard.

En tout cas, nous n'en tenons pas moins que tout étalagiste devrait pouvoir écrire les pancartes de vitrines.

## LA CHERTE DE LA VIE S'ACCENTUE.

Si l'on en juge par les chiffres compilés au ministère du travail, les prix du commerce en gros ont encore avancé durant le mois d'août, quoique dans une faible mesure. Le chiffre index pour 270 articles est de 136.2 comparativement à 135.9 pour le mois de juillet. Au mois d'août 1912, la proportion se chiffrait par 133.3 seulement. La hausse est due aux prix surélevés des grains et fourrages, des oeufs, des pommes de terre, de la laine, du chanvre, des peaux de veaux, du plomb et du charbon anthracite. Par contre, on a constaté une réduction des prix du bétail, du boeuf, du beurre, de la truite, du poisson blanc, du café, du zinc, du benzine, du caoutchouc et de quelques autres articles. Si l'on compare avec le mois d'août 1912, on constate que les principales aug-

mentations se rapportent aux animaux sur pied, aux viandes mortes, tandis que les principales réductions affectent les grains et fourrages. Dans le commerce en détail il y a eu hausse générale du prix des oeufs, du beurre, et de certaines viandes.

Dans certaines villes de l'Ouest, le prix des loyers a baissé notablement, mais il reste ferme dans les villes de l'Est.

## LES DISPUTES OUVRIERES.

D'après le dernier bulletin du ministère du travail, il appert qu'il y a eu au cours du mois d'août une diminution considérable des disputes ouvrières, comparativement au mois précédent et à celui d'août 1912. On a aussi constaté que les disputes qui se sont produites ont affecté moins d'ouvriers et ont entraîné une perte de temps moins considérable qu'en juillet. Durant le mois d'août on a réussi à régler partiellement la grève des mineurs de Vancouver, par la réconciliation des patrons et ouvriers des mines de charbon de Vancouver et de Nanaïmo. La dispute a survécu sous d'autres aspects, et il s'est produit des troubles considérables dans la zône de la grève industrielle. Durant le mois d'août, environ 2,000 pêcheurs de saumon sur la rivière Fraser se sont mis en grève, mais tout a été finalement réglé en moins de deux jours. A part cela, deux disputes seulement ont originé au mois d'août, affectant plus de 100 employés.

Les chiffres du ministère du travail démontrent que les grèves du mois d'août ont affecté 6,896 employés, par rapport à 8,124 en juillet, et 9,500 en août 1912.

Le nombre de jours perdus est d'environ 109,520, comparativement à 188,867 en juillet, et 106,000 en août 1912. Il y a eu en tout neuf malentendus au cours du mois d'août.

## IL FAUT SAVOIR SE CONTROLER.

(Causerie.)

Il faut savoir prendre toutes choses froidement.

Savez-vous que chaque fois que vous sortez de votre tempérament, que vous vous mettez en colère, que vous vous exaltez, non seulement vous dépensez une certaine somme de votre réserve de forces, mais que cette explosion mentale est susceptible de générer en vous un réel poison pour votre système physique?

Savez-vous que la colère et l'exaltation font plus de mal à votre estomac que toutes les salades de homards?

Demandez à votre médecin.

Le calme est non seulement un grand producteur de plaisir, de satisfaction et de profit, mais aussi un grand préventif de beaucoup de maux corporels. Les personnes calmes souffrent très rarement de maux de tête, et, règle générale, elles jouissent d'une bonne digestion. Dans la plupart des cas, elles dorment paisiblement et ont bon appétit.

Les personnes calmes réussissent presque toujours ce qu'elles entreprennent, proportionnellement à leur habileté, c'est évident, car le calme est la plus grande ressource de contrainte de la personnalité. Et la personnalité possède une très grande puissance dans les relations d'affaires. En ce siècle nerveux, le besoin de calme se fait plus sentir que jamais auparavant.

Ainsi, calmez-vous, calmons-nous.

Et d'abord, rien n'est aussi mal fait qu'il aurait pu l'être, ou qu'il semble l'être à première vue. Vous pouvez vous en convaincre en regardant franchement votre passé et en analysant les événements accomplis.

La nature est toujours de votre côté et ne manque jamais de répondre à votre appel. Il est toutefois évident que si vous n'acceptez pas son aide, vous vous exposez à en souffrir. Mais c'est votre faute, n'est-ce pas, et vous ne devez blâmer personne autre.

Et si vous étudiez calmement votre cas, quel qu'il soit, vous commencerez tout de suite à voir plus clair. Ce sera peut-être d'abord un bien faible vacillement, mais ce sera tout de même beaucoup par rapport à l'obscurité qui l'environne.

Beaucoup de conflagrations dont on peut voir les lueurs à plusieurs milles de distance ont été allumées par des bouts de cigarettes négligemment jetés à tout hasard et sans aucune mauvaise intention. Ainsi, de la pâle lueur à la clarté éblouissante il n'y aura pas loin, pourvu que vous soyez calme. En tout cas, il n'y a pas de sens dans l'exaltation.

Les vrais chefs sont toujours calmes. Il vous est peut-être arrivé de voir un chef de service dans un état présumé de colère avancé, parce qu'il désirait créer une impression plus violente sur ses subordonnés récalcitrants; mais s'il vous avait été donné de voir au-dedans de lui-même, vous auriez pu constater qu'il était plus calme que ceux, cause de sa colère simulée. Le chef de service colère ne saurait maintenir une position, car la colère engendre la colère, et quand les hommes ne raisonnent plus, ils ne peuvent plus faire un bon travail.

Les personnes qui s'entendent toujours sont celles qui ont appris à rester calmes. Elles ne sont pas nées ainsi; pas plus que vous peut-être. Mais elles ont appris à se contrôler tout comme elles ont appris à compter, à lire et à écrire. Et l'ayant appris, elles en font usage.

Soyez calmes.

Il peut y avoir de meilleures devises, mais nous ne les connaissons pas. Subjuguez votre tempérament, mais donnez libre cours à votre ambition et voyez si la combinaison ne vaut pas la peine d'être essayée.

## DONNEZ DE L'IMPORTANCE A VOTRE MAGASIN.

Lorsqu'un marchand se sent fatigué des affaires et n'éprouve plus que le besoin de se reposer des efforts soutenus qu'il a fournis au cours d'une carrière plus ou moins longue, il songe à jeter les yeux de tous côtés pour essayer de découvrir celui qui pourrait bien le soulager d'un fardeau devenu lourd, en lui achetant son fonds de commerce.

Pour la plupart des marchands, le moment de vendre est vague, incertain. Ils savent plutôt confusément qu'ils devront vendre un jour, mais ils ne se sont jamais préoccupés de rendre leur magasin attrayant pour celui qui serait disposé de faire un placement en affaires. Il n'est pas rare de voir des gens ayant fait fortune dans le commerce, éprouver de la difficulté à disposer de leur fonds à un prix convenable lorsqu'ils désirent se retirer. C'est tout le contraire qui devrait se produire, et le marchand qui a établi une bonne maison d'affaires devrait pouvoir fixer une prime à sa succession. Et pourtant, dans la plupart des cas, l'acquéreur refuse d'assumer la responsabilité des comptes courants quel qu'en soit le prix.

En somme, lorsqu'il s'agit de vendre un commerce établi, il arrive que le nouvel acquéreur a l'air de prendre un mauvais risque. Pourquoi? Parce que le vendeur ne s'est jamais préoccupé de savoir à quel moment il aurait besoin de vendre, qu'il n'a pas su maintenir son stock attrayant et qu'il n'a pas su en éliminer tout ce qui pouvait le rendre désagréable.

Tenez donc toujours votre magasin comme si vous deviez avoir à le faire visiter par un acheteur présumé. Ainsi, un jour ou l'autre, vous le vendrez sans effort ou plutôt, il se

vendra de lui-même. Et si vous ne le vendez pas, la manière de conduire vos affaires et de tenir votre stock vous vaudra la satisfaction de votre clientèle, ce qui n'est pas à dédaigner. Etudiez bien cette question. Votre magasin est-il vendable tel qu'il est?

## OBITUAIRE

M. Jules Hone, l'un des musiciens les mieux connus à Montréal, est décédé jeudi, le 18 courant, à l'âge de 80 ans. Né à Liège, Belgique, en 1833, M. Hone, après avoir obtenu le premier prix de violon du Conservatoire de Bruxelles, vint s'établir au Canada en 1865. Compositeur et professeur de musique, il fut l'un des premiers diplômés d'Europe à venir à Montréal, et a été l'une des figures marquantes dans le monde musical.

Sa femme et cinq enfants lui survivent: Mme Arthur Léger, Mme Léopold L. Rodier, Mme Henri Hudon, Révde Soeur Marie du Calvaire et Jules Hone, de la maison Hone et Rivet, et directeur du Grand-Tronc-Pacifique.

* * *

M. James Ross, ingénieur civil, entrepreneur et capitaliste bien connu, est décédé samedi, le 20 courant, à sa résidence de la rue Peel, après une maladie de deux semaines. Il était le fils de feu le capitaine John Ross, et natif de Cromarty, Ecosse. Il fit ses études en Ecosse et en Angleterre. Pendant quelques années il s'occupa de travaux de chemins de fer et de canaux en Grande-Bretagne, et vint ensuite en Amérique. En 1870, il était nommé ingénieur de l'Ulster & Delaware Railway; en 1873, gérant du Wisconsin Railway, puis gérant du Lake Ontario Shore Road. Il fut subséquemment nommé ingénieur en chef et peu après gérant général du Victoria Railway.

En 1879, M. Ross construisit le Credit Valley Railway, dont il fut nommé gérant général, et il devint aussi ingénieur consultant de l'Ontario & Quebec Railway.

En 1883, il prenait la direction des travaux de construction du Pacifique Canadien depuis Winnipeg jusqu'au-delà des Montagnes Rocheuses. En 1886, il entreprit le tracé de la même compagnie à l'Est de Montréal. A la même époque, il avait une option pour construire des chemins de fer dans l'Argentine et le Chili, et était intéressé dans d'importants contrats à Chicago et ailleurs.

En 1888, il se fixait à Montréal et entreprenait la construction du Regina & Long Lake Railway et, en 1889, celle du Calgary & Edmonton Railway. En 1892, il se joignait à M. William McKenzie pour acheter le Toronto Railway et convertissait ce chemin de fer en une ligne électrique. En 1892, il réorganisait sur un pareil système électrique la compagnie des tramways de Montréal, puis la compagnie de tramways de Winnipeg et de St-Jean. En 1896, il devenait avec M. Mackenzie acquéreur de la City of Birmingham Tramways Company, et tous deux obtenaient en 1897 une charte du gouvernement de la Jamaïque pour la construction d'une ligne de tramways dans l'Ile.

M. Ross était vice-président et fondateur du Montreal Street Railway, vice-président du Toronto Street Railway, président du Winnipeg & St. John Street Railways, président de la Dominion Bridge Company, etc.

## LA BANQUE MOLSON

Comme le lundi, 20 octobre prochain, est par proclamation jour de fête civique (Jour d'Actions de Grâces), l'assemblée annuelle des actionnaires de la Banque Molson aura lieu dans les bureaux de la Banque, en cette ville, le mardi, 21 octobre prochain, à 3 heures de l'après-midi, et non le lundi, 20 octobre, tel qu'annoncé antérieurement.

## LA PUBLICITE DU PETIT COMMERÇANT

Une des causes les plus fréquentes de la mauvaise publicité, sur laquelle il faut revenir et insister, c'est le manque de réflexion préalable.

La plupart du temps, un homme ne se décide à faire de la publicité que parce que il en a entendu parler, ou plus souvent parce que ses concurrents en font et qu'il se sent menacé. Soyez sûr qu'il la considèrera alors comme un accessoire dispendieux, plein de soucis, de mystères et d'ennuis avec lequel "on ne sait jamais où l'on va". Ce sera un élément en dehors de sa ligne d'action auquel il demandera beaucoup, sans rien donner en échange. Vous connaissez ces cochers qui ont pris en grippe un des chevaux de leur attelage ou ces familles dans lesquelles un des enfants est laissé de côté. A eux les rebuffades, à lui les coups de fouet, à lui les réprimandes; tout ce qu'ils font est mal, celui-ci ne tire pas comme les autres, toujours en arrière, celui-là est renfermé, n'apprend rien. L'un et l'autre ont tiré le mauvais lot, on les considèrera toujours comme des parias. Auprès des commerçants la publicité est, hélas! considérée en paria.

### La charrue avant les boeufs

Cela provient d'idées préconçues, et il faut le dire encore, de manque de réflexion. Qu'arrive-t-il en effet lorsqu'on décide de faire de la publicité? On cède aux sollicitations d'un imprimeur, d'un courtier ou d'un dessinateur. L'un vous fera miroiter l'effet produit par un catalogue sur papier couché, l'autre les avantages de sa publication, le troisième enfin des dessins humoristiques qui ont déjà fait leur temps dans toutes les antichambres. Or, ce sont précisément là les trois dernières personnes à consulter, celles qu'il faut faire appeler lorsqu'il ne reste plus rien à faire.

Quel résultat espérer d'une maison dans laquelle l'un apporterait de superbes marbres, l'autre des grilles forgées et des serrures, l'autre des planches, s'il y manque l'architecte, la pensée directrice, le plan?

Nous avons vu par de précédents articles qu'il fallait considérer la publicité comme une force intégrante et étroitement reliée à l'ensemble des affaires; qu'il fallait d'abord trouver l'article à annoncer, lui donner un nom, une forme extérieure, une présentation; qu'il fallait ensuite se donner une ligne de conduite et ne jamais en démordre.

### Premières ventes

Nous voici donc arrivé au moment où, après avoir préparé tout le travail intérieur, toute la préparation préliminaire, il nous faut faire acte extérieur, première manifestation devant produire résultat.

L'article choisi est en rayon, en quantité suffisante pour ne pas être pris de court; les fournitures suivantes sont assurées pour nous parvenir sans à-coup.

Les emballages sont prêts. Nous en formerons une vitrine attrayante. Les empaquetages en effet doivent être dessinés, non seulement pour faire un tout bien disposé en eux-mêmes, mais aussi pour former, lorsqu'ils sont groupés, un dessin agréable et tirant l'oeil.

### La vitrine

Le plus grand soin doit être donné à la vitrine. Au milieu des paquets groupés en colonnades, en cubes, en pyramides, il sera bon de mettre une pancarte en amplifiant le nom, peut-être une figure représentant un usage de l'article. L'imagination peut ici se donner libre cours et notre goût français est généralement suffisant pour trouver des dispositions heureuses, capables de retenir les regards des passants. Il faut cependant que cette disposition soit faite avec méthode et avec un but: celui d'attirer l'attention d'abord, d'intéresser, de fixer un nom à une idée. Combien de ces

effets seront manqués par le fait, par exemple, que le commerçant aura oublié de mettre son nom sur la vitrine, le laissant placé très haut, où les regards vont difficilement le chercher. Nous avons préparé une série d'annonces répondant à une idée générale dont nous voulons imprégner le public. Ces annonces pourront être suivant le cas une simple publicité générale, des réflexions, des raisons; mais le jour où il s'agira de provoquer la vente, il nous faudra faire une offre spéciale, précise, de façon à attirer.

**Par les journaux**

Cette annonce parue le matin dans les différents journaux de la localité, il sera bon de posséder un exemplaire d'un de ces journaux, de découper la page dans laquelle l'annonce paraît, d'encadrer celle-ci au crayon rouge et de la coller dans la vitrine. Ceci n'a l'air de rien. C'est cependant un moyen de provoquer un mouvement de curiosité de la part des passants et de relier l'action produite par l'annonce à celle produite par la vitrine. La publicité dans les journaux va donc faire son oeuvre et il nous faudra l'alimenter successivement en lui fournissant matière à des textes instructifs, amusants, comportant des nouvelles de ce qui se passe dans votre magasin, bref, ayant une vie.

**Par les brochures**

Cependant il ne faut pas vous en tenir là et cette publicité pour produire son maximum d'effet doit être additionnée et soutenue par la publication d'une petite brochure, soit envoyée à des adresses connues, soit distribuée de maison en maison.

Il a toujours été constaté que cette distribution de brochures aidait dans une proportion considérable la publicité faite dans les journaux. Le sujet de cette brochure sera trouvé facilement. Elle devra comporter des illustrations pour être plus attrayante, et parce que des illustrations rendent une brochure intéressante. Il a été démontré qu'une brochure publiée un mois environ après la première apparition d'une série d'annonces donne d'excellents résultats, c'est-à-dire que les résultats sont augmentés bien plus que si la publicité était restée confinée aux seuls journaux.

Mais de même qu'il ne suffit pas de faire passer toujours la même annonce, qu'il faut toujours envisager une série, il ne faut pas envisager une seule brochure. Ce serait perdre le bénéfice d'un effet produit qui, bien que ne s'étant pas traduit par des résultats immédiats, n'en a pas moins été réellement produit.

En effet, il est curieux de constater qu'une seconde brochure produit toujours un meilleur résultat que la première, dût cette seconde être présentée avec moins de luxe.

J. W. ARRAINES.

## ATTIREZ LE COMMERCE.

L'automne est la saison des nombreux mariages. Durant le mois d'octobre, il se fondera beaucoup de nouveaux foyers. Avez-vous songé à rechercher leur clientèle?

C'est aussi la saison des confitures. Profitez-en pour tenir les jarres de bonne qualité.

Tenez-vous un bon assortiment de marinades? C'est un article profitable à tenir en cette saison.

Les marinades, les olives et les sauces sont de toutes saisons. Essayez-en un étalage.

Les mouches sont plus ennuyeuses que jamais et c'est le moment de s'en débarrasser pour l'hiver. Mettez les destructeurs de mouches bien en évidence.

## L'EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES.

Vers le milieu du mois prochain, c'est-à-dire du 11 au 18 octobre, la section de Montréal de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada ouvrira toutes grandes les portes de l'arsenal du 65e Régiment, pour offrir aux commerçants et aux particuliers l'occasion de voir côte à côte les produits les plus divers destinés à l'alimentation, et de se rendre compte en même temps de la valeur et des propriétés de chacun.

Le moment sera particulièrement choisi pour permettre aux personnes faisant le commerce de ces produits, de se renseigner théoriquement et pratiquement.

La plupart des marchands de détail ignorent les principales phases par lesquelles ont dû passer les articles qu'ils proposent au public, avant d'arriver en leur possession; ils imaginent très imparfaitement, et parfois par du tout, ce que le moindre objet et le plus modeste produit représente de travail, d'efforts et de manipulation. Cette ignorance fait qu'ils ne sont jamais en garde contre les objections qui peuvent leur être faites par les clients, et qu'ils sont mal armés pour les réfuter et imposer la vente par la force du raisonnement. Il n'est pas nécessaire que le détaillant possède à fond la technique des articles qu'il propose; néanmoins, il faut bien reconnaître que celui qui est capable de discuter l'article en en expliquant les grandes lignes, aura inévitablement plus de pouvoir que celui qui en ignore le premier mot. A son offre, il pourra joindre des arguments comportant un véritable pouvoir de conviction.

Les expositions sont des écoles d'expérience. Les manufacturiers et autres producteurs y font la démonstration de leurs produits, les commerçants y prennent des leçons des plus documentées et des plus instructives. Il serait donc à désirer que tous les marchands de produits alimentaires prissent part à la prochaine exposition. Elle aura un double attrait du fait qu'elle coïncidera avec la convention annuelle de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada, section de la province de Québec.

Nous tenons à répéter ici que, pour l'occasion, les compagnies de transport ont consenti des réductions importantes de leurs taux réguliers, et que, pour en bénéficier, il suffit aux marchands de se procurer une formule de certificat de convention. Ce certificat sera remis à ceux qui en feront la demande à leur chef de station et ils devront ensuite le faire parvenir au secrétaire général de l'Association, à Montréal, qui le remplira en bonne et due forme.

Comme à cette convention, on étudiera des questions de la plus haute importance pour le commerce, on compte sur une très grande assistance.

## NOUVELLES CHARTES.

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du Secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec:

"Dominion Floor and Wall Tile Company, Limited," pour faire des affaires comme entrepreneurs généraux pour la construction, démolition ou réparation de tous édifices, etc. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

"The American Outfitters, Limited," pour manufacturer, acheter et vendre toutes sortes de vêtements. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"Elbram Stone Company, Limited," pour faire des affaires comme entrepreneurs pour toutes sortes de constructions. Capital-actions, $100,000, à Sherbrooke.

"The Winnipeg and Transcona Realty Company, Lim-

ited," pour acheter, posséder des terres, fermes ou lots en ville, etc. Capital-actions, $00,000, à Fraserville.

"The J. T. Robertson Co. of Canada, Limited," pour faire toutes sortes d'affaires comme manufacturiers expéditeurs et négociants en toutes sortes d'articles de toilette, savons, huile d'olive, etc. Capital-actions, $50,000, à Maisonneuve.

"Kas-so Kitch-e-mon-e-too So-ne-ah, Limited," pour manufacturer et vendre des matériaux de construction de toutes sortes, machines, etc. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

"Inglis Realties, Limited," pour faire des affaires comme agents d'immeubles. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"The Brentwood Land Company, Limited," pour acquérir par achat, échange, etc., louer, posséder des immeubles, limites à bois, etc. Capital-actions, $30,000, à Montréal.

"Germain and Smith, Limited," pour faire des affaires comme marchands-généraux. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du Secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec:

"Drummondville Land and Development Company, Ltd", pour acheter, louer ou acquérir autrement, soit pour placement, soit pour revendre des maisons, etc. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"Equipment and Supplies, Limited," pour manufacturer, acheter, vendre, construire, louer, etc., des machines à purifier l'eau, des filtres, etc. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"Hawkesbury Board and Paper Mills, Limited," pour faire des affaires comme manufacturiers et producteurs, marchands de bois de construction, etc. Capital-actions, $2,500,000, à Montréal.

"Dominion Floor and Wall Tile Company, Limited," pour faire des affaires comme entrepreneurs généraux de construction, démolition ou réparation. Capital-actions, $50,000, à Montréal.

"The American Outfitters, Limited," pour manufacturer, acheter et vendre toutes sortes de vêtements. Capital-actions, $100,000, à Montréal.

"Elbram Stone Company, Limited," pour faire des affaires comme entrepreneurs de toutes sortes de constructions. Capital-actions, $100,000, à Sherbrooke.

## COMPAGNIES INCORPOREES.

Des lettres-patentes ont été émises par le Lieutenant-Gouverneur de la province de Québec, incorporant:

"The Megantic Broom Manufacturing Company", pour manufacturer des brosses, balais, pinceaux et tous autres articles pouvant se manufacturer en bois et en fer, et en faire le commerce comme agent ou autrement, manufacturer les biscuits, confiseries, toutes espèces de sucreries, sirops et vinaigres et d'en faire le commerce comme agent ou autrement; acquérir des propriétés immobilières, etc. Capital-actions, $40,000, à Mégantic.

"The Victor Lumber Company, Limited," pour faire le commerce de bois, droit d'acheter, de vendre le bois, faire l'achat des terrains et de tout autre immeuble concernant tout le commerce de bois, et de l'exploiter de toute manière. Capital-actions, $20,000, à St-Victor de Tring.

"Pointe-aux-Trembles Land Company", pour acquérir, acheter, posséder, emfwmyp, développer, cultiver, revendre, pour des fins de construction ou autres, non en contravention avec les règlements municipaux, des terrains situés sur l'Ile de Montréal et aux environs; donner des promesses de vente pour le tout ou en partie desdits terrains, y ériger des constructions, etc. Capital-actions, $40,000, à Montréal.

"The Queen Skirt and Cloak Company, Incorporated", pour exercer le commerce en gros et en détail de commerçants de vêtements pour dames, etc. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

"La Compagnie de Publication L'Action Populaire Limitée", pour publier un journal et faire toutes sortes de travaux d'impression et de reliure. Capital-actions, $20,000, à Joliette.

"La Fonderie Mont-Laurier, Limitée," pour acheter, vendre, manufacturer le bois, le fer, la fonte et faire généralement tout ce qui concerne le commerce et l'industrie de fonderie. Capital-actions, $25,000, à Mont-Laurier.

"La Compagnie Hydraulique Electrique de Lévrard, Limitée," pour l'établissement de pouvoir hydraulique, électrique, l'achat de forces motrices hydrauliques, la construction de bâtisses pour cette fin dans le comté de Lotbinière et le district de Trois-Rivières. Capital-actions, $20,000, à Gentilly.

"Builders' Supplies, Limited," pour exercer l'industrie de constructeurs et d'entrepreneurs. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

"Robinson, Richardson and Chambers, Limited", pour acheter, louer ou acquérir autrement et posséder des immeubles, vendre, louer, céder, échanger la totalité ou toute partie desdits immeubles. Capital-actions, $20,000, à Montréal.

## LA QUESTION DU CANADIEN-NORD

A la séance du mercredi 17 septembre 1913, de la Convention de l'Association des Manufacturiers Canadiens, à Halifax, le principal événement a été, à part l'allocution du président Gourlay, la lecture d'une étude sur la question des transports faite par M. R. D. Fairbairn, de Toronto, qui a fait connaître les grandes lignes d'un programme d'après lequel le gouvernement possèderait et exploiterait un chemin de fer transcontinental qui serait sous la haute surveillance d'une commission, ainsi qu'une ligne de vapeurs des ports maritimes jusqu'à la Baie d'Hudson.

M. Fairbairn s'est prononcé en faveur de l'achat du Canadien-Nord, une fois celui-ci achevé, et il est d'avis que le gouvernement exploiterait la section Est du Northern Toronto Railway. Son projet n'a pas été bien soutenu; le sentiment de la convention semble avoir été exprimé par M. E. D. Henderson, de la Canadian Salt Company, de Windsor, Ont., qui a déclaré que le Canada ne pouvait encore assumer la charge d'une aussi gigantesque entreprise.

Le rapport du Comité du Tarif a été adopté pratiquement sans discussion, ainsi que le rapport sur l'instruction technique, qui recommandait fortement le rapport de la Commission Royale.

## LES THES.

Les derniers bulletins des marchés primaires disent que les thés de Ceylan sont haussés considérablement. Ceux des Indes commandent encore des cours élevés. Ceci est probablement dû à ce que les expéditeurs éprouvent de grandes difficultés à mettre aux enchères. Les routes sont presque impraticables à la suite de violentes tempêtes. Les thés de la dernière récolte aux Indes sont de la plus belle qualité.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

L'activité des affaires continue à être satisfaisante dans l'épicerie en gros et les prix se maintiennent fermes. Il n'y a pas eu de changement de quelque importance au cours de la dernière huitaine. Comme nous l'avons annoncé, il y a eu, depuis une quinzaine de jours, augmentation de 20 pour cent pour les prix des fruits de Californie, pour les raisins Valence, pommes, etc. Les rentrées d'argent se font d'une manière également satisfaisante.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Extra granulé, sac, les 100 lbs. | 4.50 |
| Extra granulé, ball, 5 x 20, 100 lbs. | 4.60 |
| Extra ground, baril les 100 lbs. | 4.90 |
| Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs. | 5.10 |
| Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs. | 5.30 |
| No 1 Yellow, baril les 100 lbs. | 4.15 |
| No 1 Yellow, sac les 100 lbs. | 4.10 |
| Powdered, baril 100 lbs. | 4.70 |
| Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs. | 4.90 |
| Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs. | 5.55 |
| Crystal Diamond, btes 100 lbs. | 5.25 |
| Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs. | 5.35 |
| Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs. | 5.55 |
| Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. | 0.35 |
| Sucres bruts cristallisés, lb. | 0.04 |
| Sucres bruts non cristallisés, lb. | 0.03⅞ |

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Barbade, choix, tonne | 0.36 | 0.37 | 0.39 |
| Barbade, tierce et qrt. | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Barbade, demi qrt. | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, tonne | 0.38 | 0.39 | 0.41 |
| Mélasse, fancy, tierce et quart | 0.41 | 0.42 | 0.44 |
| Mélasse, fancy, demi qrt. | 0.43 | 0.44 | 0.46 |

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## LARD AMERICAIN

| | |
|---|---|
| 1ère qualité, le quart | 28.00 |
| 2ème qualité, le quart | 27.00 |

## SAINDOUX

Bonne demande.

| | La lb. |
|---|---|
| Saindoux pur, en tinette | 0.15 |
| Saindoux pur, en seau | 3.10 |
| Saindoux pur, cse de 10 lbs. | 0.15¾ |
| Saindoux pur, cse de 5 lbs. | 0.15⅞ |
| Saindoux pur, cse de 3 lbs. | 0.16 |

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Arrow root, boîte de 7 lbs. | | 0.15 |
| Farine Five Roses, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Farine Five Roses, sac | 0.00 | 3.25 |
| Farine Household, qrt. | 0.00 | 6.25 |
| Far. "Regal", qrt. | 0.00 | 6.70 |
| Far. patente hongroise, qrt. | 0.00 | 6.40 |
| Farine à pâtis. Océan, qrt. | 0.00 | 5.85 |
| Far. "Regal", sac | 0.00 | 3.20 |
| Far. d'avoine granulée, sac | 0.00 | 2.85 |
| Far. d'avoine standard, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine fine, sac | 0.00 | 2.85 |
| Farine d'avoine roulée, brl. | 0.00 | 5.35 |
| Farine d'avoine roulée, sac | 0.00 | 2.50 |
| Farine de sarrasin, sac | 0.00 | 2.75 |
| Far. de blé-d'Inde, sac | 0.00 | 2.25 |
| Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse | 0.00 | 4.00 |
| Cream of wheat, cse | 0.00 | 5.75 |
| Fécule de maïs, 1e qlté, lb. | 0.07½ | 0.07¾ |
| Fécule de maïs, 2e qlté, lb. | 0.05¼ | 0.05½ |
| Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz. | 0.00 | 1.35 |
| Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb. | 0.00 | 0.27½ |
| En vrac | 0.00 | 0.05¼ |
| Paquets de 1 lb. | 0.00 | 0.07 |
| Nouillettes aux oeufs: | | |
| Paquets de ½ lb., lb. | 0.00 | 0.07½ |
| Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb. | 0.00 | 0.07½ |
| En paquets de 1 lb. " | 0.00 | 0.08 |
| Tapioca pearl, en sac, la " | 0.05 | 0.05½ |
| Tapioca seed, en sac, la " | 0.05½ | 0.06 |
| Sagou " | 0.04½ | 0.05 |

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 16c et 16½c la livre.

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

| | | |
|---|---|---|
| Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche | 0.00 | 2.20 |
| Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche | 0.00 | 1.25 |
| 72 grains, le gall. | 0.00 | 0.12 |
| 88 grains, le gall. | 0.00 | 0.15 |
| 118 grains (proof), le gall. | 0.00 | 0.19 |

## THES

Les thés verts de Young Hyson et les thés du Japon à prix moyens sont en très bonne demande. La demande est satisfaisante pour les thés d'autres provenances.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Allspice, moulu | lb. | 0.00 | 0.18 |
| Anis | " | 0.08 | 0.09 |
| Canary Seed | " | 0.08½ | 0.09 |
| Cannelle, moulue | " | 0.00 | 0.25 |
| Cannelle en mattes | " | 0.18 | 0.22 |
| Clous de girofle moulus | " | 0.00 | 0.30 |
| Chicorée canadienne | " | 0.12 | 0.13 |
| Clous de girofle entiers | " | 0.25 | 0.27 |
| Colza | " | 0.06 | 0.08 |
| Crème de tartre | " | 0.00 | 0.30 |
| Gingembre moulu | " | 0.00 | 0.25 |
| Gingembre en racine | " | 0.17 | 0.20 |
| Graine de lin non moul. | " | 0.03½ | 0.04 |
| Graine de lin moulue | " | 0.06 | 0.07 |
| Graine de chanvre | " | 0.05½ | 0.07 |
| Macis moulu | " | 0.00 | 0.75 |
| Mixed spices moulues | " | 0.00 | 0.25 |
| Muscade moulue | " | 0.00 | 0.50 |
| Muscade | " | 0.20 | 0.35 |
| Piments (clous ronds) | " | 0.07½ | 0.10 |
| Poivre blanc rond | " | 0.25 | 0.27 |
| Poivre blanc moulu | " | 0.00 | 0.28 |
| Poivre noir rand | " | 0.15 | 0.17 |
| Poivre noir moulu | " | 0.00 | 0.20 |
| Poivre de Cayenne pur | " | 0.00 | 0.25 |
| Whole pickle spice | " | 0.16 | 0.20 |
| Sel fin en sac | | | 1.35 |
| Sel fin en ¼ de sac | | 0.00 | 0.45 |
| Sel fin, quart, 3 lbs. | | 0.00 | 3.25 |
| Sel fin, quart, 5 lbs. | | 0.00 | 3.15 |
| Sel fin, quart, 7 lbs. | | 0.00 | 3.05 |
| Sel fin, en quart de 280 lbs. | | | |
| Ordinary fine | | 0.00 | 1.80 |
| Fine | | 0.00 | 2.05 |
| Dairy | | 0.00 | 2.15 |
| Cheese | | 0.00 | 2.45 |
| Gros sel, sac | | 0.65 | 0.80 |

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Orge mondé (pot), sac | | 0.00 | 3.00 |
| Orge mondé (pot), baril | | 0.00 | 6.75 |
| Fèves de Lima de Cal., lb. | | 0.07 | 0.07½ |
| Orge mondé (pearl), sac | | 0.00 | 4.85 |
| Fèves blanches, Can., lb. | | 0.03 | 0.03¼ |
| Fèves jaunes | minot | 2.00 | 2.10 |
| Lentilles rouges, par sac, lb. | | 0.05 | 0.06 |
| Lentilles vertes, par sac, lb. | | 0.06 | 0.07 |
| Pois Verts, No 1 | lb. | 0.04⅛ | 0.04½ |
| Pois cassés, le sac | | 0.03¼ | 0.03½ |
| Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac | | 0.00 | 2.40 |

## RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité | lb. | 0.05⅝ | 0.06 |
| Riz Carolina | | 0.08 | 0.09 |
| Riz moulu | | 0.00 | 0.06 |
| Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes | | 0.00 | 4.25 |

Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

| | | |
|---|---|---|
| Qualité B, sac 250 lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Qualité C, sac 100 lbs. | 0.00 | 3.25 |
| Sparkle | 0.00 | 5.10 |
| India Bright (sac de 100 lbs) | 0.00 | 3.50 |
| Lustre | 0.00 | 3.60 |
| Polished Patna | 0.00 | 4.40 |
| Pearl Patna | 0.00 | 4.60 |
| Imperial Glacé Patna | 0.00 | 4.90 |
| Crystal Japan | 0.00 | 5.10 |
| Snow Japan | 0.00 | 5.30 |
| Ice Drips Japan | 0.00 | 5.45 |

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dattes en vrac | 1 lb. | 0.00 | 0.05 |
| Dattes en pqts de | 1 lb. | 0.06¼ | 0.07 |
| Figues sèches en boites, 3 couronnes | lb. | 0.09¼ | 0.10½ |
| 7 couronnes | lb. | 0.13½ | 0.14 |
| 5 couronnes | lb. | 0.11½ | 0.12 |
| 6 couronnes | lb. | 0.13 | 0.13½ |
| 9 couronnes | lb. | 0.14½ | 0.15 |
| 16 onces | bte | 0.11½ | 0.12½ |
| 10 onces | bte | 0.07½ | 0.08 |

Raisins de Corinthe.

| | | | Lb. |
|---|---|---|---|
| Corinthe Filiatras, en vrac | | 0.06½ | 0.07 |
| Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. | | 0.07¼ | 0.08¼ |

Raisins de Malaga.

| | | | Lb. |
|---|---|---|---|
| Rideau | bte | 0.00 | 2.50 |
| Balmoral | bte | 0.00 | 3.00 |
| Orléans | bte | 0.00 | 4.00 |
| Royal Excelsior | bte | 0.00 | 5.50 |

| | | |
|---|---|---|
| **Raisins Sultana.** | | **Lb.** |
| En vrac | 0.00 | 0.11 |
| Cartons, 1 lb. | | manquent |
| **Raisins de Valence.** | | **Lb.** |
| Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Selected, btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.00 |
| Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. | 0.00 | 0.09½ |
| **Raisins de Californie.** | | **Lb.** |
| Epépinés, paq. 1 lb., fancy | 0.00 | 0.09½ |
| Epépinés, paq. 1 lb., choix | 0.00 | 0.09 |
| **Noix et Amandes.** | | **Lb.** |
| Amandes Tarragone | 0.15½ | 0.17½ |
| Amandes Valence écalées | 0.38 | 0.40 |
| Avelines | 0.13 | 0.14 |
| Noix de Grenoble Mayette | 0.15 | 0.16 |
| Noix Marbot | 0.15 | 0.16 |
| Noix de Bordeaux écalées | 0.31 | 0.33 |
| Noix du Brésil | 0.20 | 0.21 |
| Noix de coco râpées, à la lb. | 0.20½ | 0.22½ |
| Noix Pécan polies | 0.18 | 0.19 |
| Noix Pécan cassées | 0.00 | 0.00 |
| Peanuts non rôties, Sun | 0.00 | 0.09¼ |
| Peanuts non rôties, Bon Ton | 0.00 | 0.11 |
| Peanuts non rôties, Coon | 0.00 | 0.07½ |
| Peanuts rôties, Coon | 0.09 | 0.09½ |
| Peanuts rôties, G. | 0.09½ | 0.10½ |
| Peanuts non rôties, G. | 0.00 | 0.08 |
| Peanuts rôties, Sun | 0.10¾ | 0.11½ |
| Peanuts rôties, Bon Ton | 0.12½ | 0.13½ |
| Pruneaux 30/40 | 0.00 | 0.11 |
| Pruneaux 40/50 | 0.00 | 0.09½ |
| Pruneaux 50/60 | 0.00 | 0.08½ |
| Pruneaux 60/70 | 0.00 | 0.07½ |
| Pruneaux 70/80 | 0.00 | 0.07 |
| Pruneaux 80/90 | 0.00 | 0.06½ |
| Pruneaux 90/100 | 0.00 | 0.06 |
| **Fruits évaporés.** | | **Lb.** |
| Abricots, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.14½ |
| Nectarines | 0.00 | 0.11 |
| Pêches, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.09¾ |
| Poires, boite 25 lbs. | 0.00 | 0.12½ |
| Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs. | 0.00 | 0.06½ |
| **Pelures de fruits.** | | **Lb.** |
| Citron | 0.10½ | 0.11 |
| Citronelle | 0.16½ | 0.17 |
| Orange | 0.11½ | 0.12 |

## CONSERVES ALIMENTAIRES

### Conserves de Légumes

Très bonne demande.
Nous cotons:

| | | No 1 | No 2 |
|---|---|---|---|
| Asperges (Pointes), | 2 lbs. | 2.05 | 3.00 |
| Asperges entières can., | 2 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Asperges Californie, | 2½ lbs. | 0.00 | 3.35 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Betteraves tranchées, | 3 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Blé d'Inde | 2 lbs. | 0.95 | 0.97½ |
| Blé d'Inde en épis, | gal. | 0.00 | 4.77½ |
| Catsup, bte 2 lbs. | doz. | 0.00 | 0.85 |
| Catsup au gal. | doz. | 0.00 | 5.00 |
| Champignons hôtel, | boite | 0.13½ | 0.14½ |
| Champignons, 1er choix | | 0.20 | 0.21 |
| Champignons, choix, | btes | 0.17 | 0.18 |
| Choux de Bruxelles imp. | | 0.17 | 0.18 |
| Choux-fleurs | 2 lbs. | 0.00 | 1.65 |
| Citrouilles | 3 lbs. | 0.00 | 0.82½ |
| Citrouilles | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Epinards | gal. | 0.00 | 5.30 |
| Epinards | 2 lbs. | 0.00 | 1.25 |
| Epinards | 3 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Epinards imp. | bte | 0.12 | 0.13 |
| Fèves Golden Wax, | 2 lbs. | 0.82½ | 0.85 |
| Fèves Vertes | 2 lbs. | 0.82½ | 0.85 |
| Fèves de Lima | 2 lbs. | 0.00 | 1.35 |
| Flageolets importés | bte | 0.13½ | 0.15 |
| Haricots verts imp. | bte | 0.13 | 0.17 |
| Macédoine de légumes, | bte | 0.10 | 0.16 |
| Marinades en seau, | 5 gal. | 0.00 | 2.25 |
| Petits pois imp. moyens | bte | 0.11 | 0.11½ |
| Petits pois imp. mi-fins | bte | 0.11 | 0.12 |
| Petits pois imp., fins, | bte | 0.16 | 0.17 |
| Petits pois imp. ext. fins, | bte | 0.17 | 0.18 |
| Petits pois imp., surfins, | bte | (manquent) | |
| Pois Can. English Garden | | 0.80 | 0.82½ |
| Pois Can. Early June | | 0.82½ | 0.85 |
| Pois Can. Ext. Fine Sifted | | 0.00 | 1.27½ |
| Succotash | 2 lbs. | 0.00 | 1.15 |
| Tomates P. S. I., | 3 lbs. | 0.00 | 1.60 |
| Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées | | 0.00 | 0.00 |
| Tomates, | 3 lbs., doz. | 1.35 | 1.4. |
| Tomates, | gall. | 4.00 | 4.02½ |
| Truffes, | ½ boite | 5.00 | 5.40 |
| | 1½ lb. | 0.00 | 2.25 |
| Ananas importés | 2½ lbs. | 0.00 | 2.40 |
| Ananas entiers (Can.) | 3 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Ananas tranchés (Can.) | 2 lb. | 0.00 | 1.90 |
| Ananas râpés (emp. Can.) | 2 lbs. | 0.00 | 1.45 |
| Bluets Standard | doz. | 0.00 | 1.25 |
| Cerises rouges sans noyau, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Fraises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Framboises, sirop épais, | 2 lbs. | 1.90 | 1.92½ |
| Gadelles rouges, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Gadelles noires, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Groseilles, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.75 |
| Marinades can. | 1 gal. gal. | 0.00 | 0.80 |
| Olives, | 1 gal. gal. | 1.27½ | 1.70 |
| Pêches jaunes | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Pêches | 3 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Poires (Bartlett) | 2 lbs. | 1.75 | 1.77½ |
| Poires | 3 lbs. | 2.35 | 2.37½ |
| Pommes | 3 lbs. | 0.00 | 1.10 |
| Mûres, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.90 |
| Pommes Standard, | gal. | 2.52½ | 2.55 |
| Prunes Damson, sirop épais, | 2 lbs. | 1.10 | 1.15 |
| Prunes Lombard, sirop épais, | 2 lbs. | 0.00 | 1.02½ |
| Prunes de Californie, | 2½ lb. | 0.00 | 2.74 |
| Prunes Greengage, sirop épais | 2 lbs. | 0.00 | 1.30 |
| Rhubarbe Preserved, | 2 lbs. | 0.00 | 1.50 |
| Cerises blanches | doz. | 0.00 | 2.25 |
| Cerises noires | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Framboises | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Mûres | doz. | 0.00 | 2.40 |
| Gadelles rouges | doz. | 0.00 | 2.40 |

### Conserves de poissons

Très bonne demande.
Nous cotons:

| | | | |
|---|---|---|---|
| Anchois à l'huile (suivant format) | doz. | 1.60 | 4.50 |
| Caviar | ⅛ lb. doz. | 5.15 | 5.25 |
| Caviar | ¼ lb. doz. | 10.00 | 10.25 |
| Crabes | 1 lb. doz. | 3.75 | 3.00 |
| Crevettes en saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.60 |
| Crevettes sans saumure, | 1 lb. | 0.00 | 1.80 |
| Finnan Haddies | doz. | 1.35 | 1.40 |
| Harengs frais, importés. | doz. | 1.15 | 1.20 |
| Harengs marinés, imp. | " | 1.45 | 1.65 |
| Harengs aux Tom., imp. | " | 1.45 | 1.40 |
| Harengs kippered, imp. | " | 1.50 | 1.70 |
| Harengs canadiens kippered | | 0.95 | 1.00 |
| Harengs canadiens, sauce tomates | " | 0.95 | 1.00 |
| Homards, bte h., | 1 lb. " | 6.25 | 6.40 |
| Homards, bte plate, | ½ lb. " | 3.50 | 3.60 |
| Homards, bte plate, | 1 lb. " | 6.40 | 6.60 |
| Huitres (solid meat), | 5 oz. doz. | 0.00 | 1.40 |
| Huitres (solid meat), | 10 oz., doz. | 0.00 | 2.00 |
| Huitres | 1 lb. | 0.00 | 1.50 |
| Huitres | 2 lb. | 0.00 | 2.45 |
| Maquereau, tin | 1 lb., la doz. | 0.00 | 1.45 |
| Morue No 2 | lb. | (manque) | |
| Morue grosse en quart | lb. | (manque) | |
| Royans aux truffes et aux achards | bte | 0.17 | 0.18 |
| Sardines can. | ¼ bte, cse | 3.50 | 4.00 |
| Sardines françaises, | ¼ btes | 0.16½ | 0.31 |
| Sardines françaises, | ½ btes | 0.22 | 0.50 |
| Sardines Norvège, | ¼ bte | 7.50 | 11.00 |
| Sardines Norvège, | ½ bte | 17.00 | 18.00 |
| Sardines Royan à l'huile, | ½ | 0.40 | 0.42 |
| Sardines sans arêtes | | 0.23 | 0.24 |
| Saumon Labrador | 100 lbs. | 0.00 | 8.50 |
| Saumon Cohoes, Fraser River, | 1 lb. | 0.00 | 1.90 |
| Saumon rouge: | | | |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, | ½ lb. doz. | 1.50 | 1.52½ |
| Horse Shoe et Clover Leaf, boite basse, | 1 lb. doz. | 2.65 | 2.67½ |
| Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, | 1 lb. doz. | (manque) | |
| Saumon rouge du printemps, bte haute, | 1 lb. doz. | 0.00 | 2.35 |
| Saumon Humpback, | 1 lb. doz. | 0.00 | 0.95 |
| Truite des mers | 100 lbs. | 0.00 | 7.00 |

### HARENGS DU LABRADOR

| | |
|---|---|
| Quarts | 5.25 |
| ½ quarts | 3.00 |

## FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.
On cote le fromage de Gruyère:
Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.
En quantité moindre, 28c la livre.
Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.
On cote encore:

| | | |
|---|---|---|
| Gorgonzola | lb. | 0.25 |
| Edam | " | 0.24 |

## PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Acide borique, brls de 336 lbs., | lb. | 0.10 |
| Alun, barils de 336 lbs. | " | 0.01¾ |
| Alun, barils de 112 lbs. | " | 0.02 |
| Arcanson, | lb. | 0.03¾ 0.04¼ |
| Blanc de céruse, brls de 336 lbs. | | 0.55 |
| Bois de campêche, pqt de ½ lb. | | 0.03¾ |
| 100 lbs. | | 0.65 |
| Borax en cristaux, brls de 336 lbs. | lb. | 0.05 0.06 |
| Boules à mites | " | 0.00 0.00 |
| Camomille | " | 0.00 0.40 |
| Campêche (Extrait de): | | |
| boites de 12 lbs. | " | 0.00 0.11 |
| btes 24 lbs., pqt 1 lb. | " | 0.11 0.12 |
| Camphre, la livre | | 0.00 0.75 |
| Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs. | | 0.15 0.20 |
| Cire blanche | lb. | 0.40 0.45 |
| Couperose, brls 370 lbs. | " | 0.01 0.02 |
| Crême de tartre | lb. | 0.24 |
| Gélatine rouge en feuilles | " | 0.60 |
| Gélatine blanche en feuilles | " | 0.35 |
| Gélatine Knox en feuil., | doz. | 1.25 1.30 |
| Gomme arabique | lb. | 0.15 0.16 |
| Houblon pressé, | lb. | (manque) |
| Lessive commune | doz. | 0.35 |
| Lessive commune | grosse | 3.75 |
| Paraffine pour cierges, | lb. | 0.10 0.12 |
| Plâtre à terre, sac 100 lbs., | sac | 0.70 |
| Poudre insecticide | lb. | 0.00 0.50 |
| Résine blanche | " | 0.03½ 0.05 |
| Résine G., suiv quant. | " | 0.02¾ 0.03½ |
| Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. | lb. | 0.05 0.06 |
| Sel à Médecine | | 0.01 0.02 |
| Sel d'Epsom sac 224 lb., | " | 0.01½ 0.03 |
| Soda à pâte, 112 lbs. | | 0.00 2.00 |
| Soda à laver: | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sacs 224 lbs., 100 lbs. | | 0.75 | 0.80 |
| Soude caustique en mor. lb. | | 0.00 | 0.02½ |
| Soufre en bâtons, brls 336 lbs. | lb. | 0.01¾ | 0.03 |
| Soufre moulu sacs 112 lb. | | 1.65 | 1.70 |
| Tourteaux de lin moulu, sac | | 1.60 | 1.70 |
| Vitriol, brls | | 0.06¼ | 0.07 |

## BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

| | | | |
|---|---|---|---|
| Nous cotons: | | | |
| B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.: | | | |
| 6 à la lb. | lb. | 0.00 | 0.07½ |
| 12 à la lb. | " | 0.00 | 0.10 |
| B. Paraffine, 6 à la lb. | | 0.08 | 0.09 |
| B. Paraffine, 12 à la lb. | | 0.08½ | 0.09½ |
| B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12 | | 0.00 | 0.12½ |
| B. Stéarique, 16 oz. 6 et8 | | 0.14 | 0.15 |
| Cierges approuvés, | lb. | 0.00 | 0.37½ |
| Huile de 8 jours, gallon | | 1.20 | 1.30 |

## PLATS EN BOIS

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Carrés de ½ lb., crate | 0.00 | 0.45 |
| Carrés de 1 lb., crate 500 | 0.00 | 0.90 |
| Carrés de 2 lbs., crate 500 | 0.00 | 1.02½ |
| Carrés de 3 lbs., crate | 0.00 | 0.57½ |
| Carrés de 5 lbs., crate | 0.00 | 0.72½ |

## CUVETTES EN BOIS

| | |
|---|---|
| Nous cotons: | |
| Cuvette No 0, la doz. | 10.50 |
| Cuvette No 1, la doz. | 9.00 |
| Cuvette No 2, la doz. | 7.50 |
| Cuvette No 3, la doz. | 6.50 |

## BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| A longs manches | 0.00 | 2.75 |
| Avec manches ordinaires | | La doz. |
| 2 cordes | | 2.25 |
| 3 cordes | | 2.50 |
| 4 cordes | | 2.75 |
| 5 cordes | | 3.50 |

Le papier manille, 13 x 17, est cote 20c.

## EPINGLES A LINGE

| | |
|---|---|
| Epingles ordinaires: | |
| Boîtes de 5 grosses, la bte | 0.75 |
| Epingles à ressort: | |
| Boîtes de 2 grosses, la bte | 0.90 |

## PAPIER D'EMBALLAGE

| | |
|---|---|
| Papier Manille en rouleaux | 0.03½ |
| Papier brun en rouleaux | 0.03 |

## MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Mèches No 2 | lb. | 0.22 |
| Mèches No 2 | " | 0.15 |
| Mèches No 0 | " | 0.12 |
| Brûleurs No 2 | doz. | 0.85 |
| Brûleurs No 1 | " | 0.65 |
| Brûleurs No 0 | " | 0.65 |
| Brûleurs, dessus verre (A) | " | 1.65 |
| Brûleurs, dessus verre (B) | " | 1.00 |
| Cheminées (climax) No 2 | " | 0.60 |
| Cheminées (climax) No 1 | " | 0.45 |
| Cheminées (climax) No 0 | " | 0.45 |
| Cheminées (Bonanza) No 2 | " | 0.95 |
| Cheminées (Bonanza) No 1 | " | 0.75 |

## SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en morceaux se vend $4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

## GRAISSE A ROUES

| | | |
|---|---|---|
| On cote: | | |
| Graisse Impérial, en lots de grosse | doz. | 0.57½ |
| Caisse de 4 doz. | " | 0.00 |
| Graisse au mica. | | |
| Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.) doz. | 0.90 | 0.95 |
| Boîtes de 3 lbs. (par doz.) | doz. | 2.25 |

## HUILE D'OLIVE

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Huile Loublon: | | |
| Pintes | 0.00 | 2.25 |
| Chopines | 0.00 | 1.20 |
| ½ chopines | 0.00 | 0.60 |

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

| | | |
|---|---|---|
| Qrts | 7.75 | 8.00 |
| Pts | 4.37½ | 4.50 |
| ½ pts | 2.45 | 2.50 |

## HUILE DE CASTOR

| | Grosse. | Doz |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Bouteilles de 1 oz. | 3.60 | 0.35 |
| Bouteilles de 2 oz. | 5.00 | 0.45 |
| Bouteilles de 3 oz. | 6.00 | 0.55 |
| Bouteilles de 4 oz. | 7.25 | 0.65 |

## HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: $1.75 à $2.00.

Bouteilles carrées de 16 onces, $3.75 la douzaine; chopines, $2.40 la douzaine; ½ chopines, $1.75 la douzaine.

## HUILE DE COTON

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Au baril | 1.10 | 1.25 |

## HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. le gallon, $1.25, en estagnon, par livre, 9c à 10c.

## VASELINE

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| "Bleu Seal" | | |
| Blanche No 1 | grosse | 10.00 |
| Blanche No 2 | " | 19.20 |
| Jaune No 1 | " | 6.72 |
| Jaune No 2 | " | 14.40 |

## BALAIS

| | | |
|---|---|---|
| D'enfant, 2 cordes | 0.00 | 1.10 |
| D'enfant, 1 cor le | 0.00 | 0.85 |
| Manches de faubert (mop), doz. | | 1.20 |

## HUILE DE PETROLE

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Pratt's Astral Oil | gol. | 0.22 |
| Standard Acme | le gal. | 0.17½ |

## GRAINS ET FARINES

### Marché de Chicago

En raison des chiffres relatifs à l'approvisionnement visible des grains, qui indiquent un total de près de 30,000,000 de boisseaux au lieu de 30,000,000 il y a un an, le marché du blé a été faible ces jours derniers. Le recul était de ⅛c à ⅞c. Le maïs gagnait de ⅛c à ⅜c et l'avoine perdait de ⅛c à ¼c.

### Marché de Montréal

### Grains

Les affaires ont été assez actives sur le blé de printemps, du Manitoba, pendant ces derniers jours, mais en raison de la faiblesse de ce côté-ci de l'océan, la demande des acheteurs étrangers est très limitée; en réalité, il y avait peu d'offres fermes au marché et par suite l'activité était modérée. Les affaires étaient peu actives au compartiment de l'exportation des grains grossiers; le ton du marché est plus faible pour l'avoine, les prix ont fléchi de ½c par boisseau. Le No 2 de l'Ouest canadien s'est vendu de 41c à 41½c; l'extra No 1 pour fourrage de 40½c à 41c; le No 3 pour fourrage à 39½c par boisseau, ex-magasin.

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Avoine C.W. No 2 | | 0.41 |
| Avoine C.W. No 1 Ext. Feed | | 0.40½ |
| Avoine C.W. No 3 | | 0.40 |
| Avoine Que. et Ont. No 2 | 0.37½ | 0.38 |
| Avoine Qué. et Ont. No 3 | 0.36½ | 0.37 |
| Avoine Que. et Ont. No 4 | | manque |
| Sarrasin (48 lbs.) | 0.00 | 0.55 |
| Blé-d'Inde séché au four | | manque |
| Blé-d'Inde jaune No 3 | 0.83 | 0.84 |
| (Ble-d Inde nouveau.) | | |
| Orge moulée | 0.52 | 0.54 |

### Marché de Montréal

### Farines

En raison de la continuation de la faiblesse du marché de Winnipeg en ce qui concerne le blé, la demande des acheteurs étrangers pour les diverses qualités de blé de printemps a été lente et les affaires ont été fort calmes. Pas de changement notable au marché local; les premières patentes se vendent à $5.60, les secondes à $5.10 le baril, en sacs.

Pas de changement pour la farine de blé d'hiver, pour laquelle la demande est assez bonne; les straight rollers se vendent de $4.65 à $4.85 le baril, en baril et de $2.15 a $2.25 le sac; les lots en wagon se vendent à raison de $2.05 à $2.10 le sac.

### Issues de blé et avoine roulée.

Le ton est très ferme. Le son se vend à $22, les shorts à $24, les middlings à $27 la tonne, sacs compris. Les moulées pur grain se vendent de $30 à $32 et mélangees de $28 à $29 la tonne.

Pas de changement pour l'avoine roulée, la demande locale est encore calme, de $2.10 à $2.25 le sac, mais les affaires d'exportation sont assez actives. La demande pour la farine de maïs est assez bonne; les prix sont fermes à $4.60 le baril, en baril, et à $2.15 le sac.

| | | |
|---|---|---|
| Nous cotons: | | |
| Patentes du printemps: | | |
| Royal Household | 2 sacs | 5.60 |
| Five Roses | 2 sacs | 5.60 |
| Glenora | 2 sacs | 5.10 |
| Harvest Queen | 2 sacs | 5.10 |
| Fortes a Boulanger: | | |
| Bakers Special | 2 sacs | 4.90 |
| Manitoba S. B. | 2 sacs | 4.90 |
| Keetob | 2 sacs | 4.90 |
| Montcalm | 2 sacs | 4.90 |
| Patentes d'Hiver: | | |
| Straight rollers | 2 sacs | 5.00 |
| Hurona (à pâtisserie) | 2 sacs | 5.80 |
| A do | 2 sacs. | 5.30 |
| Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs | | 4.40 |
| Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs | | 4.50 |
| Farine d'avoine: | | |
| Avoine roulée, sac de 90 lbs. | | 2.32½ |
| Avoine roulée, baril | | 4.90 |
| Issues de blé: | | |
| Son Man., au char, tonne | | 20.00 |
| Gru Man., au char, tonne | | 22.00 |
| Middlings d'Ontario, au char, | | |

| | | |
|---|---|---|
| tonne | 27.00 | 28.00 |
| Moulée pure, au char | 32.00 | 34.00 |
| Moulée mélangée, au char | 30.00 | 31.00 |

**FOIN PRESSE ET FOURRAGE**

**Marché de Montréal**

Ton soutenu. Le foin No 1 se vend $14 à $14.50; extra No 2, de $13 à $13.50; No 2, $12 à $12.50 la tonne, en lots de wogan, ex-voie.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Foin No 1, pour livraison immédiate | $13.00 | $13.50 |
| Très bon, No 2 | 12.00 | 12.50 |
| No 2 | 10.00 | 10.50 |

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

Marché anglais

**BEURRE**

MM. Mills & Sparrow nous envoient de Londres les prix suivants, à la date du 12 septembre 1913:

| | | |
|---|---|---|
| Danois:— | | |
| 1er Choix | 130/o | 131/o |
| Sibérien:— | | |
| 1er Choix | 100/o | 104/o |
| Bon à choix | 96/o | 98/o |
| Confiserie | 86/o | 90/o |
| Français:— | | |
| 1er Choix | 112/o | 118/o |
| Bon à choix | 104/o | 108/o |
| Confiserie | 92/o | 98/o |
| Irlandais:— | | |
| Crèmerie, salé | 114/o | 118/o |
| Crèmerie, sans sel | 116/o | 120/o |
| Manufacture | 92/o | 102/o |
| Victorien:— | | |
| Pas d'arrivages. | | |
| Nouvelle Galles du Sud:— | | |
| 1er Choix, salé | Liquidé | |
| Choix, salé | 104/o | 108/o |
| Bon, salé | 98/o | 102/o |
| 1er Choix, sans sel | Liquidé | |
| Choix, sans sel | 104/o | 108/o |
| Queensland:— | | |
| 1er Choix, salé | Liquidé | |
| Choix, salé | 104/o | 108/o |
| Bon, salé | 100/o | 102/o |
| 1er Choix, sans sel | Liquidé | |
| Choix, sans sel | 102/o | 106/o |
| Nouvelle-Zélande | Liquidé | |

**HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.**

Vente tenue à Trois-Pistoles, le mardi 4 août 1913: — 800 boîtes de beurre vendues à A. A. Ayer & Co., à raison de 23¼ cents la livre.

**FROMAGE**

Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous envoient de Londres les prix suivants, à la date du 12 septembre 1913:

| | | |
|---|---|---|
| Canadien:— | | |
| 1er Choix, blanc | 66/o | 67/o |
| 1er Choix, coloré | 66/o | 67/o |
| Nouvelle-Zélande:— | | |
| Blanc et coloré | Liquidé | |

**Prix vendants aux épiciers**

| | | |
|---|---|---|
| Fromage fort, blanc, à la meule | | 17c |
| au morceau | | 18c |
| Fromage de Gruyère | 27c | à 28c |
| Fromage Oka | | 23c |
| Beurre, choix | | 29c |
| Beurre, choix, en bloc d'une livre | | 29½c |
| Oeufs strictement frais | | 35c |
| Oeufs frais en boîtes de carton d'une douzaine | | 36c |
| Oeufs No 1 | | 27c |
| Oeufs choisis | | 30c |

**LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.**

Rapport de la vente de fromage du 21 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| | | **Blanc.** | |
| 362 | Boites No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12-11/16c |
| 1002 | Boites No 2 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12⅝c |
| 653 | Boites No 3 | Jones, Grant & Lunham, Ltd. | 12½c |
| | | **Coloré.** | |
| 149 | Boites No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 12-13/16c |
| 417 | Boites No 2 | Hodgson Bros. & Rowson | 12-13/16c |
| 121 | Boites No 3 | Geo. Hodge & Son, Ltd. | 12-11/16c |

Rapport de la vente de beurre du 22 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

| Quant. | Qual. | Acheteurs. | Prix. |
|---|---|---|---|
| 326 | Boites No 1 | Lovell & Christmas, Ltd. | 23½c |
| 112 | Boites No 2 | A. W. Grant | 23¼c |
| 121 | Boites | Pasteurisé The Whyte Packing Co., Ltd. | 25⅝c |

**OEUFS**

**Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.**

**Marché de Montréal**

| | |
|---|---|
| No 1 | 27c |
| No 2 | 22c |
| Oeufs choisis | 30c |
| **Strictement frais, en boîtes en cartons d'une douzaine, la doz.** | 36c |
| Par caisse de 30 doz. | 35c |

**Marché de Montréal**

**BEURRE**

| | |
|---|---|
| Crèmerie, 1er choix | 29c à 29½c |
| 2ème qualité | 27c à 27½c |
| Beurre de laiterie | 24c à 25c |

**PEAUX VERTES**

Très bonne demande.

| | |
|---|---|
| Boeuf inspecté No 1 | 13.50 |
| Boeuf inspecté No 2 | 12.50 |
| Boeuf inspecté No 3 | 11.50 |
| Veau | 17.15 |
| Agneau, chaque | 0.50 |

**FRUITS VERTS ET LEGUMES**

| | |
|---|---|
| Oignons, la cse | 2.75 |
| Oignons, le sac | 2.75 |
| Pêches, la cse | 1.25 |
| Prunes, la cse | 2.25 |
| Poires, la cse | 5.00 |
| Prunes, le panier | 0.35 |
| Pêches, le panier | 0.40 |
| Raisin, le panier | 0.22 |
| Poires, le panier | 0.50 |
| Bananes | 2.00 |
| Tomates, la boîte | 0.60 |
| Patates, le sac | 0.80 |
| Navets, le sac | 1.00 |
| Pommes, le baril | 6.00 |
| Oranges, la cse | 3.00 |
| Citrons, la cse | 2.50 |

**INVENTIONS UTILES.**

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets obtenus cette semaine par l'entremise de MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

CANADA.

No 150,457 — John Campbell, Wimbledon Park, Ang. Fabrication de matière de silicate incombustible.

No 150,483 — Nicolas Herzmark, Paris, France. Câbles pour la transmission de mouvements mécaniques.

No 150,511 — François R. L. Masson, Paris, France. Panneaux décoratifs ou d'annonces, avec lignes mouvantes.

No 150,524 — Willard J. Price, Montréal, Qué. Décrottoir pour chars.

No 150,527 — John J. Rawlings, South Kensington, Ang. Emboîture pour vis et autres ajustements.

No 150,532 — Stewart A. Scott, Dunedin, Nouvelle-Zélande. Robinet flotteur.

ETATS-UNIS.

No 1,073,326 — Auguste Brunette, Montréal, Qué. Brûleur pour pétrole et autres hydrocarbones.

"Le Guide de l'Inventeur", un livre traitant de brevets, sera envoyé gratis à toute adresse sur demande.

**LA LOI LACOMBE.**

| Employés. | Employeurs. |
|---|---|
| J. Edmond Tétreault | Le gouvernement Provincial |
| Avila Lecompte, fils | Cité de Montréal |
| E. E. Coderre | C. P. R. Co. |
| Henry Hubbard | The Gazette |
| A. R. Brunet | Cité de Montréal |
| Alexis Deschamps | W. Lajeunesse |
| Nap. Deladurantaye | John Quinlan |
| John Harold | G. T. R. |
| J. Adélard David | Prudential Ass. Co. |
| Wilfrid Desmarais | Côté & Provost |
| Siméon Boyer | Cité de Montréal |
| J. A. Labadie | M. Phaneuf |
| Jos. Robillard | H. Brunelle |
| Frank James Clark | Verdun Hospital |
| Albert Dubois | Ville de Maisonneuve |
| Raoul Bonneau | Canadian Bronze |
| A. D. D. Dionne | N. Collin & Cie |
| Amable Leclerc | Henry Birks |
| F. Tompkins | F. Robertson |
| Aurèle Legault | Cité de Montréal |
| A. T. Robillard | Goodwins, Ltd |
| Armand Mainville | Cité de Montréal |
| J. B. Lavigne | Corp. de Ville Terrebonne |

**Surveiller sa publicité, c'est surveiller ses affaires. Organiser sa publicité, c'est organiser sa vente.**

# Table Alphabétique des Annonces


Assurance Mont-Royal.... 33
Baker & Co. (Walter)..... 16
Banque de Montréal..... 36
Banque d'Hochelaga..... 36
Banque Nationale..... 36
Banque Molson ..... 36
Banque Provinciale..... 36
Bélanger & Bélanger..... 34
Bell Téléphone Co..... 35
Berry Bros..... 42
Borden Milk Co..... Couvert
Bowser, S F. & Co..... 6
British Colonial Fire Ass... 33
Brodie & Harvie..... 16
Canada Cement Co., Ltd... 50
Canada Life Assurance Co.. 33
Canada Starch Co. Ltd. Couvert
Canada Wire & Iron Goods 40
Can. Fairbanks Morse Co.. 10
Canadian Pacific Ry..... 14
Canadian Salt Co ..... 7
Church & Dwight..... 10
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33
Clare Bros ..... 42
Clark, Wm.. ..... 17
Connors, Bros. ..... 18
Continental Bag & Paper Co. 4
Cottam Bart.... ..... 34
Couillard Auguste..... 34
Cowan & Britton..... 46
Crothers W. J., Ltd.. ..... 7
Dalton Adding Machine Co. 4
Desmarteau Alex..... 34
Dom. Canners Co., Ltd.... 3
Dom. Cartridge Co. ..... 43
Dougall Varnish Co..... 46
Esinhart & Evans..... 32
Fairbank N. K..... 8
Federal Life Assurance Co. 32
Fels & Co..... 17
Fontaine Henri..... 34
Fortier Joseph..... 34
Gagnon, P.-A ..... 34
Garand, Terroux & Cie.... 34
Gendron Mfg. Co..... 40
Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18
Gillette Safety Razor Co. Couv.
Gonthier & Midgley ... 34
Grand Trunk Railway ... 14
Gunn Langlois & Cie..... 5
H-O Company ..... 14
Hall Coal [Geo]..... 49
Hotel New Victoria,..... 34
Hutton Jas..... 40
International Stock Food Co. 7
International Varnish Co. 48
Jonas & Co., Henri Couverture 2
Lacaille, Gendreau & Cie.. 16
La Prévoyance..... ..... 33
La Sauvegarde..... 32
Lelièvre A. J..... 35
Leslie & Co., A. C..... 40
Liverpool & London & Globe 32
Lufkin Rule Co ..... 49
Marion & Marion... . .. 34
Martin-Senour..... 44
Mathieu (Cie J. L.)..... 9
Matthews-Laing Co..... 9
Maxwell & Sons (David) .. 46
McArthur, A ..... ..... 40
Metropolitan Life Ins. Co.. 32
McGill Cutlery Co..... 46
McLaren & Co. (D.K.) .... 49
Montbriand, L. R..... 34
Montreal-Canada Ass. Co.. 33
Montreal Dairy Co..... 9
Mooney Biscuit Mfg. Co.. 16
Morrow Screw, Ltd,, The John ... ..... 49
Mott, John P.. & Co..... 17
National Cash Register Co. 11
Nova Scotia Steel Co ... 36
Nugget Polish Co. Ltd.... 5
O'Shea J. P ..... 40
Pink Thos. Ltd..... 47
Prêt Immobilier Limitée... 17
Prévoyants du Canada, (Les) 32
Prevost & Bédard..... 34
Quebec Steamship..... 36
Record Foundry..... 48
Rolland & Fils, J. B..... 34
Sapho Mfg Co..... ..... 9
Sherwin Williams..... 39
Smith E D ..... ..... 15
Smith Sales Co. H. E..... 50
Snap Co... ..... 7
Société des Eaux Purgatives Riga..... 35
St. Lawrence Sugar Co. ... 12
St-Vincent Arrowroot..... 15
Sun Life of Canada..... 33
Taylor Forbes Co. Ltd..... 45
Thés du Japon..... 17
Tippet & Co., A. P..... 5
Union Mutual..... ..... 33
United Shoe Machinery Co. Ltd..... . .. 13
Upton & Co. (The T.)..... 16
Western Ass. Co..... 32
Wilks & Burnett..... 34



**Comme pour toutes les bonnes choses les Ventes de "FORCE" se répètent.**

Excusez-moi, Monsieur,
ma mère veut
**un autre** paquet de

**"FORCE"**
**TOASTED WHEAT FLAKES**

**"Ils sont si bons" !**

**Le meilleur froment Canadien, cuit avec du malt d'orge pendant 120 minutes, et roulé en flocons minces, croustillants, délicieux.**

Si vous ne vendez pas "FORCE", vous perdez de **bonnes** affaires.

**THE H-O COMPANY, - HAMILTON.**

**METROPOLITAN**
**Life Assurance Co'y**
**:-: of New-York :-**
**(Compagnie à Fonds Social)**

Actif..... $397,965,341.31
Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.
En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidei-commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ..... $16,000,000.

Il y a plus de 532.000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN**
**ASSURANCE CO.**
INCORPOREE EN 1851
ACTIF, au-delà de - - $3,284,179.93
***Bureau Principal: TORONTO, Ont.***
Hon. Geo. A. Cox, Président.
W. R. Brock, Vice-Président.
W. B. Meikle, Gérant-Général.
C. C. Foster, Secrétaire.
**Succursale de Montréal:**
**61 RUE ST-PIERRE.**
Robt. Bickerdike, Géran

**THE FEDERAL LIFE**
**ASSURANCE CO.**
Bureau-Chef : Hamilton Can.
CHIFFRES D'AFFAIRES 1912
ACTIF AUGMENTÉ DE $440,648.30
SURPLUS RÉALISÉ $107,050.90
ASSURANCE EN VIGUEUR $25,555,267.00
C. L. SWEENEY, Gérant Provincia
Montréal, Québec.

Téléphone : Main 553
**ESINHART & EVANS**
**Courtiers d'Assurance**
Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires

Agents principaux pour :
**The Scottish Union & National' is. Co.**
d'Edinbourg.
**German American Insurance Co.**
de New-York.

**Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS**
**39 rue St-Sacrement,**
**MOTREAL**

# Assurances

## L'ASSURANCE PAR GROUPES.

Comme l'assurance par groupes cherchait à se rendre populaire, l'American Life Convention a condamné l'autre jour cette idée. La convention s'est aussi déclarée contre l'assurance de gros groupes d'employés sans examen médical. Une revue d'assurances de New-York déclare que cette Convention est une "association composée des petites compagnies d'assurances, les plus récentes de l'Ouest et de l'Est.

D'après un officier de la "Equitable Life Insurance Society," la demande de prohibition légale de ce plan doit être due soit à l'ignorance des principes fondamentaux de l'assurance par groupes, soit déterminée par un désir qu'ont certains compétiteurs d'empêcher l'extengroupe considérable d'employés activement engagés dans une bonne industrie est bien plus bas que le taux de mortalité parmi le grand nombre des individus choisis par les médecins dans les compagnies d'assurance-vie et par conséquent le coût est moindre et le risque pour la compagnie d'assurance est moindre aussi. Dans le plan par groupe, une police est émise au patron couvrant tous ses employés pendant leur période d'emploi seulement — d'après la méthode de renouvellement annuel — ce qui permet de réaliser de fortes économies sur le coût.

Les patrons n'emploient que des hommes d'une bonne constitution. Les employés doivent se maintenir en bonnes conditions pour garder leurs postes, tandis qu'on sait bien que la valeur des examens médicaux n'existe plus au bout de quelques années. Il est par suite évident que le taux de mortalité est plus bas et que les risques sont moins grands dans ce groupe que ce n'est le cas pour le grand nombre de gens choisis par les médecins, et qui sont assurés pour toute la durée de leurs vies.

Il n'est pas besoin d'argumenter ni de posséder des connaissances scientifiques pour comprendre ce fait fondamental. C'est simplement une question de bon sens, confirmée par l'expérience. Les familles des employés reçoivent cette protection d'assurance la plupart du temps sans qu'il leur en coûte rien, car le patron paie d'habitude les primes. Prohiber cela serait commettre une grande erreur.

N'importe quelle assurance est dangereuse, si on ne la choisit pas prudemment. Aucun officier intelligent de compagnie d'assurances n'accepterait d'assurer un groupe indésirable, pas plus qu'il n'assurerait un individu non désirable. Ce plan n'est pas destiné à être appliqué à la réassurance de sociétés fra-

**ASSUREZ-VOUS**
**DANS**
**LA SAUVEGARDE**

1o PARCE QUE Ses Taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
2o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
3o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
4o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
5o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie Canadienne-Française et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

**Siège Social : 7 Place d'Armes**
**MONTREAL**

1836
IN LIVERPOOL AND LONDON AND GLOBE
INSURANCE COMPANY LIMITED

**Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal**
**DIRECTEURS**
Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.

J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**
**Assurance Fonds de Pension**
**CAPITAL AUTORISE $500,000**
**Achetez des Parts des Prévoyants :**

Parce que c'est un placement sans pareil :
Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente ;
Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.
Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : $347,472.92.

**Bureau à Montréal :**
**Chambre 22,**
**Edifice "La Patrie"**
**Bureau - Chef,**
**85, rue Dalhousie,**
**QUEBEC.**

**Union Mutual Life Insurance Company,** de Portland, MAINE

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, $1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

COMPAGNIE
**MONTREAL-CANADA**
D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE
Fondée en 1859
Téléphone Bell Main 5381

| | | |
|---|---|---|
| Actif | | $557,885.95 |
| Réserve | $193,071.19 | |
| Autres Valeurs passives | 20,688 | |
| | | $213,759.19 |
| Surplus pour les assurés | | $344,126.76 |

**Bureau - Chef :**
EDIFICE DULUTH,
50 rue Notre-Dame Ouest, angle de la rue St-Sulpice.
MONTREAL.
**L. A. Lavallée, Président**
**Ferd. Pagé, Gérant Provincial**

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**
(Compagnie Indépendante (Incendie)
**Bureaux : 74 rue Notre-Dame Ouest**
Coin St-François-Xavier, MONTREAL
RODOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général.

ternelles ou d'un genre semblable. Il doit s'appliquer à des groupes actifs où la moyenne de mortalité reste au niveau ordinaire, ce qui est ce qui convient à toutes les compagnies.

A la convention des "Canadian Life Underwriters" à Montréal l'an dernier, M. J.-A. De Boer a annoncé qu'il y aurait un développement considérable dans l'assurance des corporations et que cette forme d'assurance subsisterait. Il a déclaré qu'il était d'avis, cependant, qu'il faudrait adopter une forme spéciale de police et que les hasards de l'assurance de corporation devraient être considérés et jugés avec grand soin.

Il semble tout à fait probable que l'extension de l'assurance par groupes va soulever des problèmes qui, cependant, ne seront pas insolubles et qui ne devraient pas gêner le développement de cette forme d'assurance. Il serait intéressant de savoir ce que les directeurs de compagnies d'assurances du Canada pensent au sujet de l'examen médical en ce qui concerne l'assurance par groupes.

---

L'une des habitudes les plus dispendieuses qu'un commerçant puisse avoir, c'est l'ignorance des articles qu'il vend.

L'ignorance réduit les bénéfices, fait manquer des ventes et augmente les dépenses.

**Sun Life of Canada**

| | |
|---|---|
| Actif | $ 49,605,616.49 |
| Assurances en vigueur | 182,732,420.00 |

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

Une Police dans la
**CANADA LIFE**
Devient une source de revenu.
**Police No. 35,407 Montant $5,000**
**Age d'admission 35.**
**Vie 20 versements Date, 30 avril 1884**

| | |
|---|---|
| Total des primes payées | $3,140. |
| Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. | $729.10 |
| Profits payés en espèces en 1905 | 143.90 |
| Profits payés en espèces en 1910 | 198.00 |
| | $3,140.00 $1,071.00 |
| Coût exact jusqu'en 1910 | 2,069.00 |

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu **progressif.**

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**
**Bureau Chef - TORONTO, Ont**

La Compagnie d'Assurance
**MUTUELLE DU COMMERCE**
Contre l'Incendie
**Actif excédant - - $550,000.00**
DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.
***Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe***

RESPONSABILITE PATRONALE
**La Prevoyance**
**Capital $500,000.00**

Aussi : — Accidents, Maladies, Glaces, Vol, Garantie de Fidélite, Garantie de contrats.

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**
Bureau Chef :
**160 rue St-Jacques, - Montréal**
Tel. Bell : Main **1626**

**BRITISH COLONIAL**
FIRE INSURANCE COMPANY
**EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.**
*CAPITAL AUTORISE,* **$2,000,000** *CAPITAL SOUSCRIT,* **$1,000,000**
**Agents demandés pour les districts non représentés.**

**PATENTES**
**OBTENUES PROMPTEMENT**

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le Guide de l'Inventeur qui sera envoyé gratis.
MARION & MARION, 364 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

**NEW VICTORIA HOTEL**
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de $2.50.

**JOSEPH FORTIER**
Fabricant-Papetier
Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
**210 rue Notre-Dame Ouest,**
(Angle de la rue St-Pierre). MONTRÉAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance ; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité Chez tous les fournisseurs en gros.

**L. R. MONTBRIAND**
Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréal

AGENCES DEMANDEES

Un homme avec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

**ALEX. DESMARTEAU**
Comptable, Auditeur
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectué.
54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.

**CARAND, TERROUX & CIE**
BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

TEL. BELL, MAIN 1859
**BELANGER & BELANGER**
Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
No 30 rue St-Jacques, MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

# Ventes par les Shérifs

DU 20 AU 26 SEPTEMBRE.

District d'Arthabaska.

Rémi Hamel vs Bédard et Bélanger.

1° Un terrain situé à Warwick, portant les Nos 121 et 122 du cadastre officiel du canton de Warwick, avec maison dessus construites, servitudes et dépendances.

2° Un autre terrain situé à Warwick, faisant partie de l'immeuble connu et désigné sous le No 135 du cadastre officiel du canton de Warwick, à distraire sur le dit lot No 135.

Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Médéric de Warwick, le 24 septembre 1913, à 10 hrs. a.m.

District de Montmagny.

La corporation de la Ville de Montmagny vs Numa Bernatchez.

Un certain terrain situé dans la ville de Montmagny, connu et désigné aux plan et livre de renvoi officiels de la ville de Montmagny, sous le No 244, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Vente au bureau du shérif, dans la ville de Montmagny, le 23 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

La corporation de la Ville de Montmagny vs Dame Wilhelmine Déry.

Un terrain situé en la ville de Montmagny, connu et désigné aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre de la ville de Montmagny, sous le No 124, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Vente au bureau du shérif, le 23 septembre 1913, à 10 hrs 30 a.m.

District de Montréal.

J. E. Bourbonnais vs Wm. Powell.

Une propriété située dans la ville de Lachine, connue et désignée sous le No 98 de la subdivision du lot No 916, des plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de Lachine, avec maison et dépendances.

Vente au bureau du shérif, le 25 septembre 1913, à 10 h. a.m.

DU 26 SEPTEMBRE AU 4 OCTOBRE

District d'Arthabaska.

Joseph Beauregard, fils, vs. Emile Lupien.

Un emplacement situé à Victoriaville, faisant partie du lot No 454, avec les bâtisses y érigées.

Vente à la porte de l'église paroissiale de Ste-Victoire d'Arthabaska, le 1er octobre 1913, à 10 hrs a.m.

Daniel Taltrie vs les héritiers de feu Hamilton Canning.

Trois morceaux de terre étant les Nos 581, 582 et 583 du cadastre officiel du canton d'Inverness, avec les bâtisses y érigées.

Vente au bureau d'enregistrement du comté de Mégantic, à Inverness, le 2 octobre 1913, à 3 hrs p.m.

District d'Ottawa.

James E. McCarthy vs The City of Hull et Wilfrid Ste-Marie.

Le lot 135-20; le lot 131-21; le lot 135-61, le lot 135-60, le lot 135-62, le lot 135-63, le lot 135-104, le lot 135-145, le lot 135-146.

Vente au bureau du shérif, dans la cité de Hull, le 30 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

GEO. GONTHIER, Licencié Institut Comptable — H. E. MIDGLEY, Comptable-Incorporé
**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Main 2701-519 — Adresse télégraphique "Gontley"

**Ouverture des Classes**

Fournitures Classiques, Cahiers d'exercices, papier qualité supérieure. Papier Ecolier, Blocs-Notes, Papier à lettres. Boîtes de Papeterie, Plumes, Crayons, Ardoises, Boîtes d'écoliers, etc., etc.

Demandez échantillons et prix à

**La Compagnie J. B. Rolland & Fils.**
53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870
**AUGUSTE COUILLARD**
IMPORTATEUR DE
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.
Spécialité : Poêles de toutes sortes
Nos. 333 à 339 rue St-Paul
Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de Commis-voyageurs e fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par le malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**P. A. GAGNON**
Comptable Licencié
(Chartered Accountant)
Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. — Alexander Burnett
**WILKS & BURNETT**
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
602 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500 MONTREAL

EUGENE PREVOST — RODOLPHE BEDARD
**PREVOST & BEDARD**
Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.
Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust
107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 MONTREAL.

**La Fièvre des Foins**

affecte la plupart des personnes faibles durant l été. L'eau de RIGA, ce puissant dépuratif, est le remède par excellence dans ce cas comme dans tous les autres. Elle est reconnue comme un curatif efficace dans les cas de fièvre, de jaunisse, de calculs biliaires, de maladies de la peau, de scrofule, de rhumatismes, etc Le Marchand de la Campagne bien avisé tiendra à l année un bon stock.

**D'Eau Purgative**

**RIGA**

C'est un article indispensable qui lui vaudra un surcroit de clientèle pou tous les articles de son magasin.

**Société des Eaux Purgatives "RIGA"**

**215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.**

**Tél. Main 6473**



**Elles Vont Partout**

Les lignes de Téléphone à Longue Distance du Téléphone Bell ne sillonnent pas seulement les grandes voies de communication, mais s'étendent aussi aux chemins de traverse.

C'est ainsi que vous pouvez atteindre à peu près partout la personne à laquelle vous désirez parler!

S'il s'agit d'épargner du temps, d'éviter des ennuis, le Téléphone à Longue Distance est votre allié.

*Appelez le "Long Distance" demandez les tarifs.*

**La Compagnie Canadienne du Téléphone Bell.**



**BONNE OCCASION**

A vendre 10 lots très bien situés à Notre-Dame de Grâce, — à proximité des tramways de la rue Sherbrooke — Vendra en block ou séparément.

S'adresser à "B". Le Prix Courant 80 rue St-Denis Tel. Bell Est 1185.


**District de Québec.**

Joseph E. Savary vs Pierre Pépin et Elzéar Pépin.

Le lot No 8 de la subdivision du lot officiel No 549 du cadastre officiel de la paroisse de St-Raymond, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Raymond, le 3 octobre 1913, à midi.

**District de Roberval.**

Chas. Alfred Sylvestre et C. J. Sylvestre vs Horace I. Dumais.

1° Le lot de terre connu et désigné sous le No 74 des plan et livre de renvoi officiels du cadastre pour le village de Roberval, avec bâtisses dessus érigées, circonstances et dépendances.

2° Le lot de terre ou emplacement connu et désigné sous le No 56-A des plan et livre de renvoi officiels du cadastre du canton Roberval; aussi les lots de terre ou emplacements connus et désignés sous les Nos 194 et 195 aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre du village de Roberval, sauf à distraire dudit lot No 194 les droits appartenant à la Compagnie de téléphone de Roberval, le tout sera vendu avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Vente séparément à la porte de l'église paroissiale de Roberval, le 1er octobre 1913, à 10 hrs a.m.

**District de Terrebonne.**

Walter McVicar vs John A. Dewar.

Un lot de terre sis et situé dans le 1er rang du canton de Harrington, district de Terrebonne, et désigné aux plan et livre de renvoi officiels sous le No 18A dudit canton de Harrington, avec les bâtisses y érigées.

Vente au bureau d'enregistrement du comté d'Argenteuil, en la ville de Lachute, le 2 octobre 1913, à 11 hrs a.m.

**District de Trois-Rivières.**

Philippe Elisée Panneton et al. vs. Alexis Dubé et Omer Dubé.

Un emplacement désigné sous le No 406 du cadastre officiel d'enregistrement du comté de Champlain, pour ladite paroisse de Ste-Marie du Cap de la Madeleine, avec la maison dessus construite, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Marie du Cap de la Madeleine, le 1er octobre 1913, à 10 hrs a.m.

---

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2127e livraison (6 septembre 1913). — Le Talisman, par Pierre Maël. — Un milliardaire sans le sou. — Les yachts de souverains, par L. Viator. — Plantes vénéneuses par simple contact, par J. Boyer. — Petite histoire de clou, par Daniel Bellet. — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — Les villes décorées, par Boucheug de Grandval.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.; Union Postale; un an, 22 fr.; six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes.

Librairie Hachette & Cie, 79, boulevard, St-Germain.


**CHOCOLAT "ELITE"**

Non Sucré

**DES EPICIERS**

**Pour tous les**

**Besoins de la Cuisine**

**Tablettes de ¼ lb.**

**Fabriqué par**

**JOHN P. MOTT & CO.,**

**HALIFAX, N. E.**

**J.A.TAYLOR, Agen , Montréal**



Dessinateur de patrons. Satisfaction absolue
Coupe garantie. Prix modérés.

Tél., Est 3521.

**A. J. LELIEVRE**

**MANCHONNIER**

**150, rue St-Denis, Montréal.**

*Spécialité :*

Manteaux de Mouton de Perse.
Tous genres de Fourrures réparées, teintes et nettoyées.


**BON COMMIS DEMANDÉ**

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".


**VOYAGEUR**

**Un voyageur ayant une très bonne clientèle dans le commerce de farine et provisions, désire une position dans une maison bien recommandée.**

**S'adresser à**

**JOS. P . . .**

**Poste Restante.**

**Ste-Flavie, Station P. Q.**

## BANQUE DE MONTREAL

**ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**

**Capital tout payé** ..... **$16,000,000.00**
**Fonds de Réserve** ..... **16,000,000.00**
**Profits non Partagés** ..... **802,814.94**

**Siège social : MONTREAL.**

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G C.M G , G C.V O , Président Honoraire; R B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross. Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy K. C. V O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B Gordon, H. R. Drummond, D Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A Macnider, Insp. Chef et Surint des Succursales C. Sweeny Surint des Succ. de la Colombie Anglaise; A D Braithwaite, Surint des Succ. de la Province d'Outaro; F.J. Cockburn, Surint. des Succ de la Province de Québec; E P Winslow, Surint des Succ. du Nord-Ouest. D R Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve

**Succursales au Canada.**—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes : Ontario, Québec Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse Provinces du Nord-Ouest Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.** — Grande Bretagne Londres Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C —Sir Frederic Williams-Taylor gérant.

Etats-Unis, New-York—R Y Hebden W. A. Bog J T Molineux, agts 64 Wall Street Chicago Spokane

Terre-Neuve : St John's Birchy Cove. Grand Falls.

Mexique Mexique. D F.

## LA BANQUE NATIONALE

**FONDEE EN 1860.**

| | | |
|---|---|---|
| **Capital** | - - | **$2,000,000** |
| **Réserve** | - - | **1,550,000** |

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs " Travellers Cheques " a donné satisfaction à tous nos clients ; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

**14 RUE AUBER,**

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSON

**132 ème DIVIDENDE**

Avis est donné par les présentes aux actionnaires de la Banque Molson qu'un dividende de **deux et trois quarts pour cent** (soit au taux annuel de onze pour cent) sur le capital actions a été déclaré pour le trimestre courant, et que ce dividende sera payable aux bureaux de la Banque à Montréal, et à ceux de ses Succursales, le et après le **Premier Jour d'Octobre Prochain**, aux Actionnaires inscrits au plus tard le 15 Septembre 1913.

**L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE**

des Actionnaires de la Banque sera tenue à l'édifice principal de la Banque, en cette Ville, le mardi, 21 octobre prochain à trois heures p. m.

Par ordre du Bureau,

JAMES ELLIOT, Gérant-Général.

Montréal, 26 Août 1913.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED**

**MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

**GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

**Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.**

## BANQUE PROVINCIALE

**DU CANADA**

**Fondée en 1900**

**Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.**

**Capital autorisé $2,000,000.00**
**Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 $1,588,866.11**

**Conseil d'Administration :** Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président : M, W. F. CARSLE, de la maison en gros Carsley Sons & Co. ; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." gM. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en Bros, Montréal ; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant ; J W. L. FORGET, Inspecteur ; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur ; ALEX. BOYER, Secrétaire.

**Conseurs :** Président : Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel ; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien ; M. CHEVALIER Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

**58 Succursales** dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

**Correspondants à l'Etranger :** Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo Chicago ; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie

## QUEBEC STEAMSHIP CO, LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspe, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou**

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, les 9 et 23 octobre à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant midi.

**ALLEZ AUX BERMUDES**

**Le Steamer "Bermudian,"** à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs a m. les 1, 11 et 22 octobre et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

**Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus modern et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes san transbordement.**

**ANTILLES**

**Le nouveau steamer "Guiana"** et autres steamers, quittent New-York les 4, 18 et 31 octobre, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St Jacques ; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques ; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste Catherine-Ouest ; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J G , Brock & Co., 221, rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

**Capital autorisé $4,000,000** **Capital payé $4,000,000**
**Réserve 3.000,000** **Total de l'Actif au-delà de $30 000,000**

**DIRECTEURS :** M. J.A. Vaillancourt, Président ; Hon. F.L. Béique, C.R Vice-Président ; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart, A A. Larocque, F. G Leduc, Gérant ; Beaudry Leman Surintendant des Agences; P A. Lavallée. Asssistant-Gérant ; Yvon Lamarre, Inspecteur. **Bureau Principal—Montréal**

**BUREAUX DE QUARTIERS**

Ave. Mont-Royal (coin St-Denis)
Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière)
Rue Ste-Catherine, Est
Rue Ste-Catherine, centre
Hochelaga
Longue Pointe
Maisonneuve
Pointe St-Charles
St-Edouard
St-Heuri
St-Viateur
Quartier Laurier
Villeray
Verdun (près Montréal)
Viauville (près Montréal
DeLorimier
Quartier Emard
Rue Notre-Dame, Ouest
Longue-Pointe
Aylwin, (coin Ontario)
Quartier St-Denis
Quartier Ste-Marie
Outremont

**SUCCURSALES**

Berthierville, P. Q.
Cartierville, P. Q.
Edmonton, Alta
Fournier, Ont
Hawkesbury, Ont.
Joliette, P. Q.
Lachine, P Q.
Laprairie, P. Q.
L'Assomption, P. Q.
Longueuil, P. Q.
Louiseville, P. Q.
Maxville, Ont.
Mont-Laurier, P. Q.
Prince Albert, Alta.
Québec, P. Q
St-Roch de Québec, P.Q
Sorel, P. Q.
Sherbrooke, P Q.
St. Albert, Alta.
Ste-Geneviève de Pierrefonds, P.Q.
St-Boniface, Man.
St-Hyacinthe, P. Q.
St-Jacques l'Achigan,
St-Jacques L'achigan, P.Q.
St-Jerome, P. Q.
St-Lambert, P Q.
St-Pierre Man.
St-Valérien de Shefford, P. Q.
Trois-Rivières, P Q.
Valleyfield, P. Q.
Vankleek Hill, Ont.
Winnipeg, Man.

Emet des Lettres de Crédit Circulsires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux ; achète traites sur les pays étrangers ; vend des chèques et fait des psiements pégraphiques sur les principales villes du monde.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

### Calendrier financier.

Mercredi, 1er octobre. — Dividendes trimestriels payables: — Actions — Acadia Fire Ins. Co.; American Sales Book Co., priv.; F. N. Burt Co., com. et priv.; Can. Perm. Mtge. Corp.; Can. Consol. Felt Co., priv.; Can. Con. Rub. Co., com. et priv.; Can. Gen. Elec. Co.; Can. Pac. Ry. Co.; Carter-Crume Co., priv.; Cen. Can. Loan & Sav. Co.; City Dairy Co., priv.; Consumers Gas Co.; Crown Trust Co.; Demerara Elec. Co.; Dominion Canners, priv.; Dominion Park Co.; Dominion Steel Corp.; Dominion Textile Co.; Dominion Trust Co.; Duluth Sup. Trac. Co., com. et priv.; East. Can. Sav. & Loan Co.; Eastern Trust Co.; Goodwins, Ltd., priv.; Halifax Elec. Tram. Co.; Huron & Erie Loan & Sav. Co.; Illinois Traction Co., priv.; Imperial Life Ass. Co. of Can.; Laurentide Co.; Lon. & Can. Loan & Agcy. Co.; Mackay Cos., com. et priv.; Maritime T. & T. Co., com. et priv.; Minard's Liniment, priv.; National Trust Co.; Northern Ohio T. & L. Co., priv.; Ogilvie Flour Mills Co.; Ontario Loan & Deb. Co.; Ottawa Elec. Co.; Ottawa Elec. Ry. Co.; Ottawa Gas Co.; Ottawa L., H. & P. Co.; Porto Rico Rys. Co., com. et priv.; Rogers, Wm. A., com. et priv.; Span. Riv. P. & P. Mills, priv.; Toronto Elec. Light Co.; Toronto Gen. Trusts corp.; Toronto Mtge. Co.; Toronto Ry. Co.; Toronto Sav. & Laon Co.; Tri-City Ry. & L. Co., priv.; Twin City R. T. Co., com. et priv.; Union Trust Co.; West India Elec. Co.; Winnipeg Elec. Ry. Co.

Banques. — Bank of Nova Scotia; Banque Provinciale du Canada; Dominion Bank; Metropolitan Bank; Molsons Bank; Montreal City & Dist. Sav. Bank.

Dividendes semestriels payables:—

Obligations. — American Sales Book Co.; Bell Tel. Co. of Can.; Brandram-Henderson, Ltd.; Canada Cement Co.; Can. Consol. Felt Co.; Can. Consol. Rubber Co.; Carriage Factories; Dominion Canners; Grand Trunk Pac. Ry., 4 p. c.; Intercol. Coal Min. Co.; Montreal L., H. & P. Co., 5 p. c.; Nat. Brick Co. of Laprairie; Northern Nav. Co.; R. de Jan. T., L. & P., 2ème hypothèque; Sawyer-Massey Co.; Toronto & York Radial Ry.

Actions. — Canada Life Ass. Co.; Can. Appraisal Co., priv.; Can. Gen. Elec. Co., priv.; Can. Pac. Ry., Co., priv.; Montreal Tram. Co., 5 p. c. Deb.; Winnipeg Elec. Ry. Co., priv.

Dividende annuel payable:

Actions. — Canadian Appraisal Co.

Assemblées annuelles:

Can. Pac. Ry. Co.; Lake of the Woods Mill. Co.; Lake Superior Corp.

Samedi, 4 octobre. — Dividende trimestriel payable:

Actions. — Canadian Cottons, priv.

Mardi, 7 octobre. — Dividende semestriel payable:

Banque. — Bank of British North America.

Asseemblées annuelles: — Granby Con. Min.; Smelt. & Power Co.

Jeudi, 9 octobre. — Assemblée annuelle: — Ogilvie Flour Mills Co.

Vendredi, 10 octobre. — Dividendes trimestriels payables: — Actions. — Can. Westinghouse Co.; Stanfield's, Ltd., com. et priv.; Trinidad Elec. Co.

### La situation aux Etats-Unis.

D'après Henri Clews, de New-York:

La hausse ayant été si marquée sur le marché aux obligations, il n'est pas surprenant que quelques-uns aient voulu réaliser, cette semaine. De là une tendance à la réaction fort prononcée à diverses reprises. Ce qui est significatif, c'est que la faiblesse qui s'est développée n'affecta nullement le ton substantiel du marché.

Une phase intéressante de la situation générale, c'est que l'intérêt renaît à la Bourse. Les plus importants d'entre les spéculateurs prennent de plus en plus part aux transactions; et c'est aussi le fait des spéculateurs et acheteurs de moindre envergure. Ceux-ci se sont fait remarquer sur le marché aux obligations. Le fait saillant que les sécurités sont absorbées peu à peu en entier, c'est que leur valeur totale représente une avance de 4 points depuis les premiers jours de l'été. Ce regain d'intérêt pour le marché aux obligations montre combien erronées étaient les prédictions pessimistes qui venaient d'une certaine direction et qui affirmaient que Wall Street avait vu ses beaux jours, qu'on n'y verrait jamais plus cette activité si remarquable par le passé. Un tel pessimisme est le fruit de l'inexpérience. L'activité de la Bourse, prise comme le baromètre de l'activité nationale, monte et baisse en concordance avec le montant d'affaires et l'énergie du pays. Il faut à celui-ci ses périodes ternes; ou bien en conséquence, on ne serait pas exact. Bien qu'il y ait place pour une plus grande expansion, le frais courant d'intérêt est significatif et peut être regardé comme un gage de fluctuations plus variées dans les quotes. à l'avenir, mais limitées par la prudence et offrant un marché excellent aux acheteurs qui savent apprécier d'un oeil vif la portée des faits quotidiens.

Ceux qui voient loin suggèrent qu'on continue à être prudent encore et conservateur. Bien que la récolte n'ait pas été mauvaise, les développements dans les pays d'agriculture n'ont pas été favorables. Il a été nécessaire de reviser tout à fait les premières évaluations sur la récolte. Cela a été malheureusement le cas pour deux des céréales les plus importantes; le coton et le maïs, qui depuis des années se disputent la première place comme producteurs de richesses. Le blé d'hiver et, en réalité, la récolte de blé tout entière a bien à la vérité établi un nouveau record; et il est établi aussi que les derniers retours montreront que les experts du gouvernement ont erré par trop de caution dans leurs évaluations du blé et du maïs. Néanmoins, il ne vaut en rien de gloser sur le fait qu'il y a eu des dommages et que, nécessairement, le poids du fret sera restreint dans les régions de sécheresse à un volume moindre qu'à ce qu'on s'attendait il y a un mois.

Depuis des années, l'une des influences les plus actives contre l'achat des valeurs américaines par les spéculateurs étrangers, ça été la crainte de ces hausses périodiques et excessives dans les taux du change, qui fait qu'on perd confiance. Avec la centralisation qui caractérise les banques d'Europe, les financiers ont l'accoutumance d'un taux stable. Ils ne comprennent pas qu'il soit nécessaire que l'échange de l'argent soit basé sur des taux si élevés de ce côté-ci. Il est é espérer que la nouvelle loi mettra fin à cet état anormal.

# INFORMATIONS FINANCIERES

| Actions Ordinaires et Actions Privilégiées | Capital payé | Réserve | Pair des Actions | Taux du dernier Dividende | Dernière cote | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Au 16 septembre | Au 23 septembre |
| **BANQUES** | | | | | | |
| Banque de Montréal | $15,975,220 | $16,000,000 | $100 00 | 10% | 234¾ | 231 |
| Banque de Québec | 2,500,000 | 1,250,000 | 100.00 | 7% | 121 | 122½ |
| Banque de la Nouvelle-Ecosse | 3,998,460 | 7,497,412 | 100.00 | 14% | 254 | 257½ |
| Banque de Toronto | 4,941,455 | 5,941,455 | 100.00 | 11% | ..... | ..... |
| Banque Molson | 4,700,000 | 4,700,000 | 100.00 | 11% | 191 ex-div | 194½ |
| Banque Nationale | 2,000,000 | 1,400,000 | 100.00 | 8% | 133 | 133 |
| Banque des Marchands du Canada | 6,547,159 | 5,400,000 | 100.00 | 10% | 184¼ | 190 |
| Banque Provinciale | 1,000,000 | 500,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Banque Union du Canada | 4,952,190 | 3,076,095 | 100.00 | 8% | 140 | 139½ |
| Banque Canadienne du Commerce | 15,000,000 | 12,500,000 | 50.00 | 10% | .... | 203 |
| Banque Royale du Canada | 7,661,060 | 8,607,166 | 100.00 | 12% | 216 | 218 |
| Banque d'Hochelaga | 2,885,340 | 2,650,000 | 100.00 | 9% | ..... | 154¾ |
| Banque d'Ottawa | 3,500,000 | 4,000,000 | 100 00 | 12% | ..... | ..... |
| Banque Impériale du Canada | 6,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 12% | ..... | 213 |
| Banque Internationale du Canada | 1,320,439 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| **CHEMINS DE FER** | | Débentures | | | | |
| Canadian Pacific Railway (Ordinaires) | 180,000,000 | 146,283,497 | 100.00 | 10% | 230¼ ex-d. | 232½ |
| Dnlnth S.S. & A. Railway (Ordinaires) | 12,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 10,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) | 20,832,000 | ..... | 100.00 | 7% | 138½ | 136 |
| do do do (Préférentielles) | 10,416,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| **TRAMWAYS ELECTRIQUES** | | | | | | |
| Detroit United Railway | 12,500,000 | 21,887,000 | 100.00 | 5% | 73 | 72¾ |
| Dnluth Superior Traction | 3,500,000 | 2,500,000 | 100.00 | 5% | ..... | ..... |
| Halifax Electric Railway | 1,400,000 | 600,000 | 100.00 | 7% | 160 | 160 |
| Havana Electric Railway (Ordinaires) | 7,500,000 | ..... ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Illinois Traction (Ordinaires) | 9,564,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do (Préférentielles) | 5,000,600 | 24,957,813 | 100.00 | 6% | 90 ex-div. | 90½ ex-d. |
| Mexican Light & Power (Ordinaires) | 13,585,000 | ..... | 100.00 | 4% | 64 | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,400,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Montreal Street Railway) | 10,000,000 | 4,420,000 | 100.00 | 10% | ..... | ..... |
| Porto Rico Railway | 3,000,000 | 2,941,500 | 100.00 | ..... | 62 | 61 |
| Quebec Railway, Light & Power | 9,300,500 | 8,654,400 | 100.00 | .... ..... | 12 | 11½ |
| St. John Railway | 800,000 | .... ..... | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Brazilian | 10,000,000 | 6,000,000 | 100.00 | 10% | 94⅝ | 95⅜ |
| Toledo Railway & Light | 12,000,000 | 13,257,000 | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| Toronto Railway | 8,000,000 | 3,992,326 | 100.00 | 7% | 140 | 139 |
| Tri-City Railway & Light (Ordinaires) | 9,000,000 | ..... | 100.00 | ..... | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | 2,825,000 | 8,068,000 | 100.00 | 6% | ..... | ..... |
| Twin City Rapid Transit (Ordinaires) | 20,100,000 | 19,503,000 | 100.00 | 6% | 107 | 107 |
| do do do (Préférentielles) | 3,000,000 | ..... | 100.00 | 7% | ..... | ..... |
| Winnipeg Electric Street Railway | 6,000,000 | 5,578,000 | 100.00 | 10% | ..... | 203 |
| **VALEURS INDUSTRIELLES** | | | | | | |
| Canadian Car & Foundry (Ordinaires) | 3,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 71 | 69 |
| do do do (Préférentielles) | 5.000,000 | 3,500,000 | 100.00 | 7% | ..... | 107½ |
| Canada Cement (Ordinaires) | 13,500,000 | | 100.00 | ..... ... | 35½ | 35¼ |
| do do (Préférentielles) | 10,500,000 | 5,000,000 | 100.00 | 7% | 93 | 93¼ |
| Canadian Converters | 1,733,500 | 474,000 | 100.00 | ..... | 41½ | 41 |
| Dominion Steel Co. | 35,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 48⅝ | 47¾ |
| Dominion Textile Co. (Ordinaires) | 5,000,000 | ..... | 100.00 | 6% | 84½ ex-d. | 85 |
| do do (Préférentielles) | 1,859,030 | 3,040,275 | 100.00 | 7% | 103 | 103 |
| Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) | 2,100,000 | ..... | 100 00 | 8% | 130 | 132 |
| do do do (Préférentielles) | 1,500,000 | 1,000,000 | 100.00 | 7% | 120 | 120 |
| Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) | 3,000,000 | 500,000 | 100.00 | 8% | ..... | ..... |
| do do do (Préférentielles) | ..... | ..... | ..... | ..... | ..... | 100 |
| Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) | 6,000,000 | ..... | 100.00 | 5% | 79 | 82 |
| do do do (Préférentielles) | 1,030,000 | 6,000,000 | 100.00 | 8% | 125 | 125 |
| Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) | 2,500,000 | ..... | 100.00 | 8% | 116 | 117 |
| do do do (Préférentielles) | 2,000,000 | 457,263 | 100.00 | 7% | ..... | 114½ |
| Penmans, Limited (Ordinaires) | 2,150,600 | ..... | 100.00 | 4% | 54½ | 53½ |
| do do (Préférentielles) | 1,075,000 | 2,000,000 | 5.00 | 6% | 82 | 81 |
| **DIVERS** | | | | | | |
| Bell Telephone Co | 12,500,000 | 3,649,000 | 100.00 | 8% | 153 | 151 |
| Mackay Companies (Ordinaires) | 50,000 | ..... | 100.00 | 5% | 83 | ..... |
| do do (Préférentielles) | 50,000,000 | ..... | 100.00 | 4% | 66 | 66 |
| Montreal Light, Heat & Power | 17,000,000 | 10,107,000 | 100.00 | 8% | 215¾ ex-d. | 217⅞ ex-d. |
| Montreal Telegraph | 2,000,000 | 100,000 | 100.00 | 8% | 139 | 140 |
| Ottawa Light, Heat & Power Co | 1,511,500 | 730,000 | 100.00 | 6% | 167⅝ | 165 |
| Richelieu & Ontario Navigation Co | 3,132,000 | 1,123,573 | 100.00 | 6% | 110⅛ | 112⅜ |
| Shawinigan Water & Power Co | 7,000,000 | 5,000,000 | 100.00 | 4% | 137 | 138½ |
| **MINES** | | | | | | |
| Crown Reserve | 1,999,957 | ..... | 1.00 | 60% | 1.60 | 1.63 |
| International Coal Mining (Ordinaires) | 500,000 | ..... | 100.00 | 7% | 4 | 4 |
| do do do (Préférentielles) | 219,700 | ..... | 100.00 | 7% | 7 | 7 |

# Un propos au Comptoir

Le client : "Qu'importe le nom ? une peinture est aussi bonne que l'autre".

Le marchand : "Vous commettez là une grave erreur. Une bonne peinture se reconnaît à l'étiquette. C'est par l'étiquette qu'on distingue la marchandise de marque d'une quantité de peintures suspectes. C'est la garantie visible de la qualité.

LA PEINTURE, PRÉPARÉE, SHERWIN-WILLIAMS se reconnaît à l'étiquette. Une expérience de quarante ans dans la fabrication de la bonne peinture a fait de cette étiquette une garantie de qualité, de satisfaction et d'économie. Le nom est votre sauvegarde et la mienne".

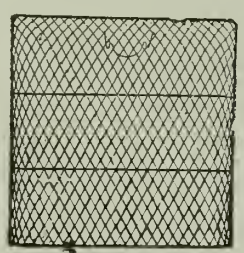
Le nom de S-W et la réputation de S-W est l'actif le plus important qu'un marchand de peinture puisse avoir. Pouvons-nous en dire davantage à ce sujet ? Ecrivez pour avoir notre livre "Comment gagner de l'argent dans le commerce de Peintures et Vernis". Il est envoyé sans frais ni obligation.

**THE SHERWIN-WILLIAMS CO.**
*of Canada, Limited.*
PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS
FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.
OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, LONDON, ENG.

Importateurs de
Glaces Epaisses
VERRE A VITRES,
VERRE CATHEDRALE uni et gravé,
VERRE BRUT (cast)
Rayé,
Armé,
etc.
Manufacturiers de
MIRROIRS,
VITRES PLOMBEES,
VITRES ORNEMENTEES,
GLACES BISEAUTEES,
DESSUS DE MEUBLES, etc
J. P. O'SHEA & Cie.
Tel. Bell, EST 430 et 3751
COIN PERREAULT & STE-AGATHE,
MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées
"Queen's Head"!
Le type du genre depuis un demi-siècle
Jamais égalées comme qualité.
CANADA
A. C. LESLIE & CO., LIMITED.
MONTREAL

Feutre et Papier
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer Papier d'Emballage Brun et Manille.
Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"
Alex. McArthur & Co., Limited
82 RUE McGILL, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan
Moulin papier, Joliette, Qué.

NOUS MANUFACTURONS DES
Garde-Feu et Garde-Cendres à l'Epreuve des Etincelles
Notre ligne est complète et de la plus haute qualité.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE SPECIAL.
CANADA WIRE AND IRON GOODS CO.
Hamilton, Ont.
Représentant pour l'Est : JAS. S. PARKES
P. O. Box 42 St. Henri. MONTREAL, P.Q.
Nous manufacturons toutes sortes de Toile Métallique et d'ouvrages Généraux en Fil Métallique.

TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.
MANUFACTURIERS DE
Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.

Exigez toujours la Marque de Commerce "GENDRON."
DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.
THE GENDRON MFG. CO., Ltd,
TORONTO, Canada.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED
Sheffield, Ang.
Evitez les imitations de notre
COUTELLERIE,
en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.
REGISTERED TRADE MARK
GRANTED 1682
Seuls Agents pour le Canada :
JAMES HUTTON & CO., Montréal.

# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## LE JOURNAL COMMERCIAL.

Souvenez-vous de l'importance de la coopération et du fait qu'aucun journal de commerce ne versera de dividende à ses abonnés, sans coopération de leur part.

Les abonnés d'un journal commercial constituent en quelque sorte un corps organisé. Ils devraient se rendre bien compte du fait qu'ils ont un intérêt mutuel et devraient être disposés à s'aider mutuellement.

Votre journal est publié toutes les semaines et il contient toujours quelque chose de bon et la plupart des lecteurs ne se rendent pas compte du fait qu'on s'en repose un peu sur eux pour voir à ce que ce qu'il contient vaille la peine d'être lu.

## LE DANGER D'UNE TROP GRANDE INDULGENCE ENVERS LES DEBITEURS.

**L'habitude de certains créanciers "de se contenter de ce qu'ils peuvent obtenir" est d'un mauvais exemple et encourage les personnes malhonnêtes.**

Au cours de cet article, nous désirons attirer l'attention sur une mauvaise habitude qu'ont de plus en plus certains hommes d'affaires et qui encourage les débiteurs malhonnêtes. Nous voulons parler de l'habitude qu'ont certains créanciers de débiteurs embarrassés, de se contenter de petits pourcentages pour le règlement final de leurs comptes. La raison pour laquelle, disent-ils, ils agissent ainsi, raison qui est toujours exploitée par leurs débiteurs et les avocats de ceux-ci, c'est que si vous "réduisez le débiteur à la faillite, vous en obtiendrez encore bien moins". C'est pourquoi, sans considérer quoi que ce soit d'autre, le créancier presque toujours "avale la pilule", accepte ce qu'on lui offre et signe. Nous sommes convaincus que dans la moitié au moins des cas le débiteur dupe le créancier, et profite de la bonne disposition qu'a le créancier de choisir entre deux maux le moindre. Je répète que cette pratique fait le jeu des débiteurs malhonnêtes et que le mal devient plus grave de jour en jour.

Nous avons fait un mémoire hâtif des cas de détresse commerciales qui ont attiré notre attention de façon ou d'autre au cours du dernier mois. Dans tous les cas, sauf un, on pouvait discerner l'esprit de fraude, mais, dans tous ces cas, on avait demandé aux créanciers — et ils le firent — de se contenter d'un petit pourcentage de ce qui leur était dû, toujours pour la raison énoncée plus haut: "Si vous le réduisez à la faillite, vous en obtiendrez encore bien moins."

Dans le cas No 1, le passif du débiteur était de $10,000 et on évaluait son actif à $5,000. L'offre de règlement était de 40 pour cent payable immédiatement en espèces. Le débiteur avait déjà fait faillite deux fois et avait une très mauvaise réputation. Il était prouvé que juste avant que son avocat n'eût envoyé son offre de 40 pour cent, le débiteur avait transféré une belle portion de son actif à un ancien comptable qui avait épousé une de ses cousines. De plus, il possédait, au nom de sa femme, deux immeubles d'un assez bon prix.

Il y avait là fraude bien préméditée.

Il y eut assemblée des créanciers, plusieurs refusèrent d'abord d'accepter l'offre de 40 pour cent, voulant pousser l'affaire jusqu'au bout. Leurs avocats leur conseillèrent de ne pas adopter cette ligne de conduite, leur parlant des frais, des lenteurs de la justice, de l'issue douteuse du procès, etc. En fin de compte, l'inévitable arriva: tous les créanciers acceptèrent le 40 pour cent. Ce débiteur, évidemment, pouvait fort bien payer et nous sommes persuadés qu'il considère la faillite comme une entreprise qui rapporte gros et qu'il continuera à en agir ainsi, tant que ses créanciers mettront de côté aussi facilement et aussi complètement la question de principe. Il aurait probablement bien mieux valu pour les créanciers refuser d'accepter quoi que ce soit d'autre que 100 pour cent, de le forcer à faire faillite et de commencer la lutte contre lui de façon à dévoiler ses agissements et à le mettre dans l'impossibilité de recommencer. Il y a bien des débiteurs de ce genre-là!

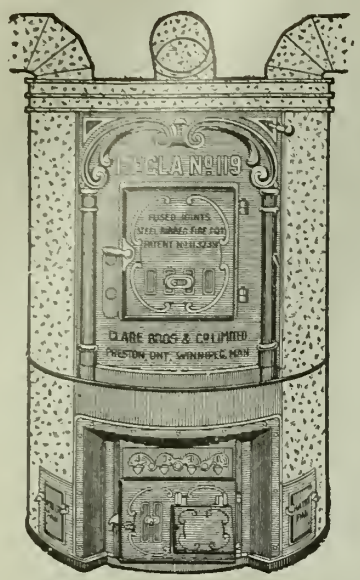
Dans le cas No 2, le débiteur, un épicier, offrait 25 pour cent. C'était un vieillard ayant une femme bien plus jeune que lui, et il était prouvé qu'il avait fait de gros bénéfices dans son commerce et les avait donnés à sa femme. Elle était extravagante, mais avait-elle dépensé tout ce qu'il lui avait donné ou bien avait-elle mis cet argent de côté? On n'aurait pû le savoir qu'au cours d'un procès. Elle retint les services d'un avocat, qui parla très haut, à une assemblée des créanciers, de la somme d'argent qu'elle consentait à lui verser pour qu'il défendit ses droits et les créanciers acceptèrent les 25 pour cent. Il est extrêmement probable — ce n'est pas une simple conjecture — qu'en luttant pour faire rentrer dans le bon chemin ce débiteur on aurait obtenu un règlement à raison de 75 à 80 pour cent. Le débiteur a continué à faire des affaires.

Dans nombre d'autres cas, on voyait que le débiteur profitait du peu d'inclination du créancier à avoir des tracas et des dépenses pour la défense d'un principe. Un de ces débiteurs disait entre autres choses: "Si vous me réduisez à la faillite, je pourrai vou susciter des troubles et vous occasionner des dépenses de toutes sortes. Vous constaterez en fin de compte que les frais auront tout englouti, tandis que si vous voulez régler maintenant, vous aurez votre chèque dans dix jours." Dans ce dernier cas, il s'agissait d'une offre de 60 pour cent; et il est certain que si les créanciers avaient fait preuve de fermeté, ce débiteur aurait versé tout le montant qu'il leur devait. Cependant, tous acceptèrent les 60 pour cent et certains d'entre eux étaient bien joyeux même de les recevoir — ils pensaient que c'était là un bon arrangement et ils se réjouissaient de ce que le débiteur était assez honnête pour ne pas leur faire tort d'une plus forte somme!

D'après notre propre expérience, nous sommes convaincus qu'il ne se passe pas de jour sans qu'il y ait des faillites d'un caractère plus ou moins frauduleux et dans lesquelles un débiteur a pleine confiance de se tirer d'affaire en ne payant ce qu'il a résolu de payer.

Le principe d'accepter le règlement proposé par le débiteur peut être bon au point de vue pratique, mais au point de vue de l'honnêteté et de la morale, il est faux.

Quel est le remède? Il faut que les créanciers, quand ils sont en présence d'un failli de ce genre, mettre de côté tout sentiment égoïste, résolvent de faire un exemple pour que tout le commerce en bénéficie. Que les débiteurs malhonnêtes apprennent qu'il leur faudra désormais appuyer toute offre de règlement sur des preuves entières et tout à fait sincères et ils ne réussiront pas plus à faire accepter leurs offres — telles qu'ils les font en ce moment — qu'ils ne tenteraient de voler sans ailes.




## Signalez à vos Clients l'Economie qu'assure

# LA FOURNAISE 'HECLA'

Montrez-leur le foyer encerclé d'acier, dont la surface radiante est trois fois plus grande qu'on ne peut en obtenir une par un autre procédé. Le foyer HECLA chauffe l'air plus rapidement, envoie la chaleur à travers les régistres au lieude l'envoyer dans la cheminée. Ceci permet de réaliser une économie d'après les expériences faites, d'une tonne de charbon sur sept

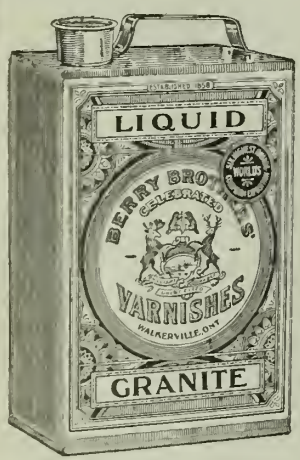
Puis montrez-leur les joints en acier fondu d'HECLA, qui rendent impossible la diffusion dans la maison, de gaz, de cendres ou de poussière.

Ces avantages très importants—grande quantité de chaleur hygiénique en économisant au moins une tonne sur sept—sont là des arguments qui convainquent rapidement. Servez-vous en avec vigueur et vous n'aurez pas de difficulté à vendre des fournaises HECLA.

## CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

**PRESTON, - - - - - - - ONTARIO.**

**Représentant pour la province de Québec : J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.**




# Vous devriez insister pour avoir ce vernis à plancher.

**Le fameux "Liquid Granite" de Berry Brothers est l'étalon depuis des générations. Il résiste bien à toutes les plus rudes épreuves de durée et de détérioration.**

**Il a un bon aspect, une bonne durabilité et est le produit d'une expérience de 55 ans. Ce n'est pas tant le montant que vous payez que ce qu'on vous vend qui détermine la valeur d'un vernis.**

**Le "Liquid Granite" est un vernis d'une si remarquable souplesse et élasticité que, bien que le bois recouvert de ce vernis puisse se bossuer à la suite d'un coup, le vernis cèdera sans craquer et, si on le lave à l'eau savonneuse, il n'en sera pas affecté. Si vous achetez le "Liquid Granite" de Berry Brothers, vous SAVEZ que vous avez un produit de qualité--pourquoi faire des essais avec quelque chose qu'on PRÉTEND aussi bon ?**

## 1858 BERRY BROTHERS 1913

**Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.**

**WALKERVILE, - - - ONTARIO**

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

### LA SITUATION.

Il ne s'est produit aucun changement de quelque importance au cours de la dernière huitaine; les prix restent fermes, les affaires sont assez actives pour cette période de l'année et les rentrées d'argent sont, somme toute, satisfaisantes.

Nous cotons:

### PLOMBERIE

#### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

#### Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

#### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |

#### Tuyaux galvanisés

Nous cotons prix de liste:

| | | |
|---|---|---|
| ¼ | 100 pieds | 6.00 |
| ⅜ | 100 pieds | 6.00 |
| ½ | 100 pieds | 8.50 |
| ¾ | 100 pieds | 11.50 |
| 1 | 100 pieds | 17.00 |
| 1¼ | 100 pieds | 23.00 |
| 1½ | 100 pieds | 27.50 |
| 2 | 100 pieds | 37.00 |
| 2½ | 100 pieds | 58.50 |
| 3 | 100 pieds | 76.50 |
| 3½ | 100 pieds | 92.00 |
| 4 | 100 pieds | 109.00 |

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p. c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

#### Tuyaux en acier

| | | |
|---|---|---|
| 2 pouces | 100 pieds | 9.60 |
| 2½ pouces | 100 pieds | 12.25 |
| 3 pouces | 100 pieds | 13.30 |
| 3½ pouces | 100 pieds | 15.55 |
| 4 pouces | 100 pieds | 19.80 |

#### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

#### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité. 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au coke — Lydbrook ou égal**

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

**Au Charbon—Terne-Dean ou égal**

IC, 20 à 28 bte 7.40

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

#### Feuilles étamées

| | | |
|---|---|---|
| 72 x 30 gauge 24, 100 lbs. | | 8.50 |
| 72 x 30 gauge 26, 100 lbs. | | 9.00 |

#### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, $4.75; 60 feuilles, $5.00.

#### Tôles noires

Feuilles:

| | |
|---|---|
| 22 à 24 | 2.65 |
| 26 | 2.75 |
| 28 | 2.85 |

#### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

| | Gorbals | Queens | Fleur de | Best | Best | Comet | Head | Lis |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 28 G | | | | 4.40 | 3.95 | 4.40 | | 4.20 |
| 26 G | | | | 4.20 | 3.50 | 4.20 | | 3.95 |
| 22 à 24 G | | | | 3.75 | 3.45 | 3.75 | | 3.45 |
| 16-20 | | | | 3.65 | 3.20 | 3.65 | | 3.35 |

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

**Apollo**

| | |
|---|---|
| 10¾ oz=28 Anglais | 4.35 |
| 28 G.=26 Anglais | 4.10 |
| 26 G. | 3.85 |
| 24 G. | 3.60 |
| 22 G. | 3.60 |
| 16 à 20 G. | 3.45 |

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

| | | |
|---|---|---|
| Petite tôle 18 x 24 | 52 feuilles | 4.45 |
| Petite tôle 18 x 24 | 60 feuilles | 4.70 |

#### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 28½c; do., 25½c. "Wiping", métal pour plombiers.

### QUINCAILLERIE

#### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway ($3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés ($2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures ($1.00): grandeurs, ⅞ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ⅞ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, ⅞ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

Noix par boîtes de 100 lbs.


## LA SAISON DE LA CHASSE EST OUVERTE

### COMMENT SE VEND VOTRE STOCK ?

**Un bon sujet de conversation à propos de vos cartouches *DOMINION* pour fusils Impérial, Régal, Sovereign.**

Elles ne sont chargées que de poudre sans fumée Epaisse et de Calibre, la première du monde entier et ce ne sont que des cartouches refroidies deux fois.

Les cartouches à poudre noire Crown, c'est un Feu Sûr.

Les Cartouches DOMINION sont fabriquées entièrement au Canada, et sont spécialement adaptées à ses conditions climatériques variables

Le But de la DOMINION CARTRIDGE CO. est d'assurer les qualités régulières de tir de chaque cartouche par la combinaison convenable de la Poudre, de la Balle et de la Bourre, pour que le recul soit le plus faible possible tout en maintenant la rapidité, un modèle parfait et une pénétration sûre.

**Vos clients** **connaissent la marque.**

**DOMINION CARTRIDGE CO., Limited. Montréal, P. Q.**

Il est Avantageux de Vendre

Les Vernis et Peintures de Martin - Senour

Ils sont soutenus par la sorte de co opération qui assure non seulement de bonnes ventes et de bons profits pour le marchand, mais de la satisfaction réelle à ses clients. Laissez-nous vous le prouver. ∴ ∴

The Martin-Senour Company, Limited.

MONTREAL.

HALIFAX, TORONTO, WINNIPEG.


Nous cotons:

Noix carrés 4c la lb. de la liste

Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.

La broche barbelée est cotée $2.42½ les 100 livres à Montréal.

### Crampes à clôtures

| | |
|---|---|
| Fer poli | $2.60 |
| Fer galvanisé | 2.80 |

### Broches pour poulaillers

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 30" | 4.10 |
| ¾ x 30 x 36" | 4.75 |
| ½ x 22 x 24" | 5.00 |
| ½ x 22 x 30" | 6.30 |

L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.

| | |
|---|---|
| ¾ x 20 x 24" | 3.40 |
| ½ x 22 x 36" | 7.50 |

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| No 9 | les 100 lbs. | 2.30 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.45 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.55 |
| Poli brûlé: | | |
| No 10 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 0 à 9 | les 100 lbs. | 2.35 |
| No 11 | les 100 lbs. | 2.42 |
| No 12 | les 100 lbs. | 2.60 |
| No 13 | les 100 lbs. | 2.70 |
| No 14 | les 100 lbs. | 2.80 |
| No 15 | les 100 lbs. | 2.85 |
| No 16 | les 100 lbs. | 3.00 |
| Brûlé. p. tuyaux | 100 lbs. No 18 | 3.85 |
| Brûlé. p. tuyaux | 100 lbs. No 19 | 4.70 |

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

### Broche à foin

La demande est faible.

Nous cotons net:

Marché très ferme.

No 13, $2.25; No 14, $2.30, et No 15, $2.40. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

### Plaques d'acier

| | | |
|---|---|---|
| ½ pouce | 100 livres | 2.40 |
| 3/16 pouce | 100 livres | 2.70 |

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.

Nous cotons: $7.75 à $8.00 les 100 lbs.

### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, $1.10; 60 feuilles, $1.35, et polis, 60 feuilles, $1.60.

### Broche moustiquaire

Forte demande.

Nous cotons: broche noire, $1.55 par rouleau de 100 pieds.

### Broquettes

| | |
|---|---|
| Pour boites à fraises | 75 et 12½ p.c. |
| Pour boites à fromage | 85 et 10 p.c. |
| A valises | 80 et 12½ p.c. |
| A tapis, bleues | 80 p.c. |
| A tapis, étamées | 80 et 15 p.c. |
| A tapis, en barils | 40 p.c. |
| Coupées bleues, en doz. | 75 et 12½ p.c. |
| Coupées bleues et ¼ pesanteur | 60 p.c. |
| Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. | 75 p.c. |
| A chaussures, en doz. | 50 p.c. |
| A chaussures, en uqts 1 lb. | 60 et 10 p.c. |

### Clous de broche

Nous cotons: $2.30 prix de base, f.o.b., Montréal.

### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, $2.60 f. o. b., Montréal.

### Clous à cheval

Nous cotons par boite: No 7, $2.90; No 8, $2.75; No 9, $2.60; No 10, $2.50, avec escompte de 10 p.c.

### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

| | No 2 et plus grand | No 1 et plus petit |
|---|---|---|
| Neverslip crampons, ⅝ le cent | | 3.80 |
| Fers ordinaires et pesants, le qrt | 3.90 | 4.15 |
| Neverslip crampons 7/16, le cent | | 2.40 |
| Neverslip crampons ½, le cent | | 2.60 |
| Neverslip crampons 9/16, le cent | | 2.80 |
| Neverslip crampons 5/16, le cent | | 2.00 |
| Neverslip crampons ⅜, le cent | | 2.20 |
| Fer à neige, le qrt | 4.15 | 4.40 |
| New Light Pattern, le qrt | 4.35 | 4.60 |
| Fer "Toe Weight" No 1 à 4 | | 6.75 |
| Featherweight No 0 à 4 | | 5.75 |

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

### Chaînes en fer

Très ferme.

On cote par 100 lbs.:

| | |
|---|---|
| 3/16 No 6 | 10.00 |
| 3/16 exact 5 | 8.50 |
| 3/16 full 5 | 7.00 |
| ¼ exact 3 | 6.50 |
| ¼ | 6.50 |
| 5/16 | 4.40 |
| ⅜ | 3.90 |
| 7/16 | 3.80 |
| ½ | 3.70 |
| 9/16 | 3.60 |
| ⅝ | 3.40 |
| ¾ | 3.30 |
| 1 | 3.30 |
| 7/8 | 3.30 |

### Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

| | | |
|---|---|---|
| Tête plate, acier | 85 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, acier | 80 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, cuivre | 75 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, cuivre | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête plate, bronze | 70 | 10 et 7½ p.c. |
| Tête ronde, bronze | 65 | 10 et 7½ p.c. |

### Fanaux

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Wright No 3 | doz. | 8.50 |
| Ordinaires | doz. | 4.75 |
| Dashboard C. B. | doz. | 9.00 |
| No 2 | doz. | 7.00 |

Peints, 50c extra par doz.

### Tordeuses à linge

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Royal Canadian | doz. | 47.75 |
| Colonial | doz. | 52.75 |
| Safety | doz. | 56.25 |
| E. Z. E. | doz. | 51.75 |
| Rapid | doz. | 46.75 |
| Paragon | doz. | 54.00 |
| Bicycle | doz. | 60.50 |

Moins escompte de 20 p.c. Fore demande.

### Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent. La demande est très active.

### Plomb de chasse

Nous cotons net:

| | | |
|---|---|---|
| Ordinaire | 100 lbs. | 10.00 |
| Chilled | 100 lbs. | 10.40 |
| Buck and Seal | 100 lbs. | 10.80 |

## METAUX

### Antimoine

Le marché est sans changement, $9.75 à $10.00.

### Fonte

Nous cotons:

| | |
|---|---|
| Carron Soft | 24.50 |
| Clarence No 3 | 22.00 |

### Fer en barre

Plus ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Fer marchand | base 100 lbs. | 2.15 |
| Fer forgé | base 100 lbs. | 2.30 |
| Fer fini | base 100 lbs. | 2.40 |

| | | |
|---|---|---|
| Fer pour fers à cheval | base 100 lbs. | 2.40 |
| Feuillard mince 1½ à 2 pcs | base | 3.20 |
| Feuillard épais No 10 | base | 2.25 |

### Acier en barre

Nous cotons net, 30 jours:

| | | |
|---|---|---|
| Acier doux base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à rivets base 100 lbs. | 2.10 | 2.25 |
| Acier à lisse base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à bandage base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à machine base 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Acier à pince base 100 lbs. | 0.00 | 2.95 |
| Acier à ressorts base 100 lbs. | 2.75 | 3.10 |

### Cuivre en lingots

Le marché est fort.

Nous cotons: $18.50 à $19.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 27c la livre.

### Etain en lingots

Nous cotons: $50.00 à $50.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

### Plomb en lingots

Plus fort: $5.75 à $5.85.

### Zinc en lingots

La demande est faible.

Nous cotons: $6.50 à $6.75 les 100 livres.

## HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

### Huile de lin

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 65c, huile crue 62c.

### Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:

| | |
|---|---|
| Huile extra raffinée | 70c |

### Essence de térébenthine

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

### Blanc de plomb

Forte demande.

| | |
|---|---|
| Blanc de plomb pur | 8.25 |
| Blanc de plomb No 1 | 7.60 |
| Blanc de plomb No 2 | 7.40 |
| Blanc de plomb No 3 | 6.95 |
| Blanc de plomb No 4 | 6.75 |

### Pitch

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Goudron pur, 100 lbs. | 0.70 | 0.80 |
| Goudron liquide, brl | 0.00 | 4.00 |

### Peintures préparées

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Gallon | 1.45 | 1.90 |
| Demi-gallon | 1.50 | 1.95 |
| Quart, le gallon | 1.55 | 1.75 |
| En boites de 1 lb. | 0.10 | 0.11 |

### Verres à Vitres

Les prix sont très fermes. Forte demande.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, $1.85; 100 pieds, $3.40; 26 à 40, 50 pieds, $2.00; 100 pieds, $3.00; 41 à 50, 100 pieds, $4.00; 51 à 60, 100 pieds, $4.25; 61 à 70, 100 pieds, $4.50; 71 à 80, 100 pieds, $5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, $5.00; 26 à 40, $5.45; 41 à 50, $6.25; 51 à 60. $6.75; 61 à 70, $7.25; 71 à 80, $12.50; 81 à 85, $7.75; 86 à 90, $8.50; 91 à 95, $10.00.

### Vert de Paris pur

Forte demande.

| | | |
|---|---|---|
| Bariils à pétrole | 0.00 | 0.19 |
| Drum de 50 à 100 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Drum de 25 lbs. | 0.00 | 0.20½ |
| Boites de papier, 1 lb. | 0.00 | 0.22½ |
| Boites de fer-blanc, 1 lb. | 0.00 | 0.23½ |
| Boites papier, ½ lb. | 0.00 | 0.24½ |
| Boites fer-blanc, ½ lb. | 0.00 | 0.25½ |

### Câbles et cordages

| | | | |
|---|---|---|---|
| Best Manilla | base lb. | 0.00 | 0.17 |
| British Manilla | base lb. | 0.00 | 0.13 |
| Sisal | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn simple | base lb. | 0.00 | 0.12 |
| Lathyarn double | base lb. | 0.00 | 0.12½ |
| Jute | base lb. | 0.00 | 0.11 |
| Coton | base lb. | 0.00 | 0.25 |
| Corde à châssis | base lb. | 0.00 | 0.34 |

### Papiers de Construction

Très ferme.

Nous cotons:

| | | |
|---|---|---|
| Jaune et noir, pesant | 0.00 | 1.80 |
| Jaune ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.35 |
| Noir ordinaire, le rouleau | 0.00 | 0.43 |
| Goudronné, les 100 lbs. | 0.00 | 2.25 |
| Papier à tapis, les 100 lbs. | 0.00 | 2.60 |
| Papier à couv., roul., 2 plis | 0.00 | 0.75 |
| Papier à couv., roul., 3 plis | 0.00 | 0.95 |
| Papier surprise, roul., 15 lbs. | 0.00 | 0.40 |

### Charnières (couplets) No 840

| | |
|---|---|
| 1½ pouce | 0.67 |
| 1¾ pouce | 0.75 |
| 2 pouces | 0.81 |
| rils, sur char | 2.10 |
| 2¼ pouces | 0.92 |
| 2½ pouces | 1.07 |
| 3 pouces | 1.30 |

### Nos 800 et 838

| | |
|---|---|
| 1 pouce | 0.32 |
| 1¼ pouce | 0.37 |
| 1½ pouce | 0.48 |
| 1¾ pouce | 0.59 |
| 2 pouces | 0.67 |
| 2¼ pouces | 0.76 |
| 2½ pouces | 0.81 |
| 2¾ pouces | 0.95 |
| 3 pouces | 1.07 |
| 3½ pouces | 1.49 |
| 4 pouces | 2.12 |

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

## FERRAILLES

| | La lb. | |
|---|---|---|
| Cuivree fort et fil de cuivre | 0.00 | 0.11 |
| Cuivre mince et fonds en cuivre | 0.00 | 0.09 |
| Laiton rouge fort | 0.00 | 0.10 |
| Laiton jaune fort | 0.00 | 0.08 |
| Laiton mince | 0.00 | 0.06 |
| Plomb | 0.02½ | 0.02½ |
| Zinc | 0.00 | 0.03 |
| | La tonne | |
| Fer forgé No 1 | 0.00 | 12.50 |
| Fer fondu et débris de machines No 1 | 0.00 | 16.00 |
| Plaques de poêle | 0.00 | 12.50 |
| Fontes et aciers malléables | 0.00 | 9.00 |
| Pièces d'acier | 0.00 | 5.00 |
| | La lb. | |
| Vieilles claques | 0.00 | 0.00 |

## PLATRE

| | |
|---|---|
| Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char | 5.50 |
| Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus | 10.50 |
| Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char, | 2.10 |


# L'Outillage Monarch de Savetier

**Cet assortiment comprend tous les Outils, etc., nécessaires pour réparer les Chaussures et Harnais et s'adressera à une très grande partie de la population, désireuse d'économiser de l'argent en faisant cet ouvrage elle-même. Les outillages "Monarch" se vendent avec la rapidité du "feu grégeois" tout le temps !**

# Pour Réparer les Chaussures et Harnais.

TAYLOR-FORBES COMPANY

246 rue Craig Ouest

MONTREAL.

## La Laveuse "Blue Belle" de Maxwell

Est une laveuse qui travaille remarquablement vite et facilement, à mouvement alternatif. Lorsque la cuve fonctionne dans un sens,la table à friction tourne dans le sens opposé. Cette double action qu'on ne trouve que dans les machines "BLUE BELLE", économise beaucoup de temps. Les ressorts à réaction double et les coussinets sur billes contribuent à en rendre l'actionnement facile. La cuve a le grain du chêne et le cadre en acier-cornière est fini à l'aluminium.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE DE LAVEUSES

DAVID MAXWELL & SONS, - - St. Mary's, Ont.

AGENCE A MONTREAL 446-448 Rue St. Paul.

Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire des affaires avec nous.

## POURQUOI ?

Parce que nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports. Nos marchandises sont strictement les MEILLEURES qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.

**Cowan & Britton Limited.**

GANANOQUE, Ont.

Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.

## DOUGALL

### Nos Vernis pour Voitures

Coulent facilement, sont commodes pour le travail — sèchent vite et donnent un fini DURABLE et brillant comme le verre.

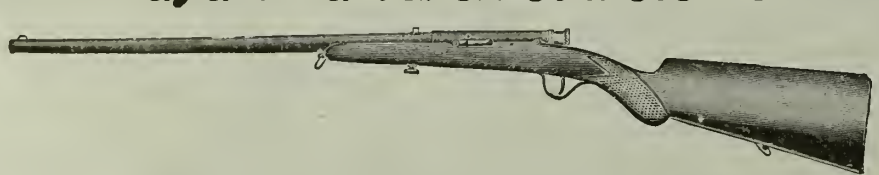
Laissez-nous vous envoyer un manuel relatif aux Vernis — gratuitement — une carte suffira.

The DOUGALL VARNISH COMPANY LIMITED, - - MONTREAL.

Associée à la Murphy Varnish Co,U. S. A

## VARNISH

## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques



Décharge puissante. Ligne élégante. Simplicité de mécanisme. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, Montreal.

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 20 septembre 1913, la ville a émis 47 permis de construction au coût total de $83,340 pour les nouvelles constructions et de $52,000 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails des permis au-dessous de $1,000.

| Quartier. | Montant. |
|---|---|
| Notre-Dame de Grâces | $ 3,050 |
| Ste-Cunégonde | 16,320 |
| Rosemont | 4,850 |
| St-Paul | 220 |
| St-Denis | 22,700 |
| Emard | 800 |
| St-André | 20,000 |
| St-Laurent | 1,000 |
| Laurier | 25,500 |
| Papineau | 20,900 |
| St-Henri | 8,000 |
| Hochelaga | 8,000 |
| Delorimier | 4,000 |
| Total | $135,340 |

**Nouveaux Permis.**

Rue Closse, quartier St-André; 1 maison, 7 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob., $20,000. Propriétaire, Zéphirin St-Pierre, 101 Chomedy App. 3.

Avenue Hôtel de Ville, quartier Saint-Denis; 1 maison, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Alcide Marois, 3161 avenue Hôtel de Ville.

Rue Clarke, quartier Saint-Laurent; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, Lavet & Son, 18 avenue des Pins Ouest.

Première Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,300. Propriétaire, J.-B. Pelletier, 377 7e Avenue, Rosemont.

Rue De Gaspé, quartier Laurier; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,500. Propriétaire, Jos. Rocheleau, 2949 St-Dominique.

Rue Alice, quartier St-Denis; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,500. Propriétaire, Edmond Morin, 25 Fortification.

Rue Cartier, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,000. Propriétaire, G. Rochon, 850 St-André.

Rue De Laroche, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $2,200. Propriétaire, O. Maisonneuve, 1708B Delaroche.

Rue Chestnut, quartier Saint-Henri; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, S. A. DeRepentigny, 63 G.-E. Cartier.

Rue Fairmount, quartier Laurier; 1 maison, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Isaac Frank, 619 Christophe Colomb.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, D. Létourneau, 455 Chambly.

Rue Casgrain, quartier Laurier; 3 maisons, 13 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $8,000. Propriétaire, A. Piché, 524 Casgrain.

Rue Bordeaux, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,300. Propriétaire, Geo. Brabant, 1130 Bordeaux.

Rue Albert, quartier Ste-Cunégonde; 1 fabrique, 4 étages, 2e classe; coût prob., $8,000. Propriétaire, J. P. Montpetit, 73 avenue Argyle.

Rue Christophe Colombe, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Ed. Gauthier, 1254 Christophe Colombe.

**Réparations.**

Rue Cartier, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $8,000. Propriétaire, G. Rochon, 850 St-André.

Rue Delaroche, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., $2,200. Propriétaire, O. Maisonneuve, 1708B Delaroche.

Rue Chestnut, quartier Saint-Henri; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe;


LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle Zélande, Australie, etc

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

**TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87**

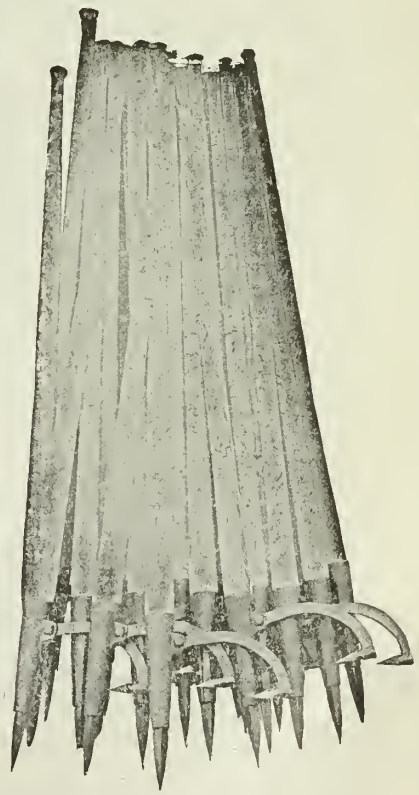
**Demandez notre catalogue et notre liste de prix.**

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

**The THOS. PINK Co., Limited**

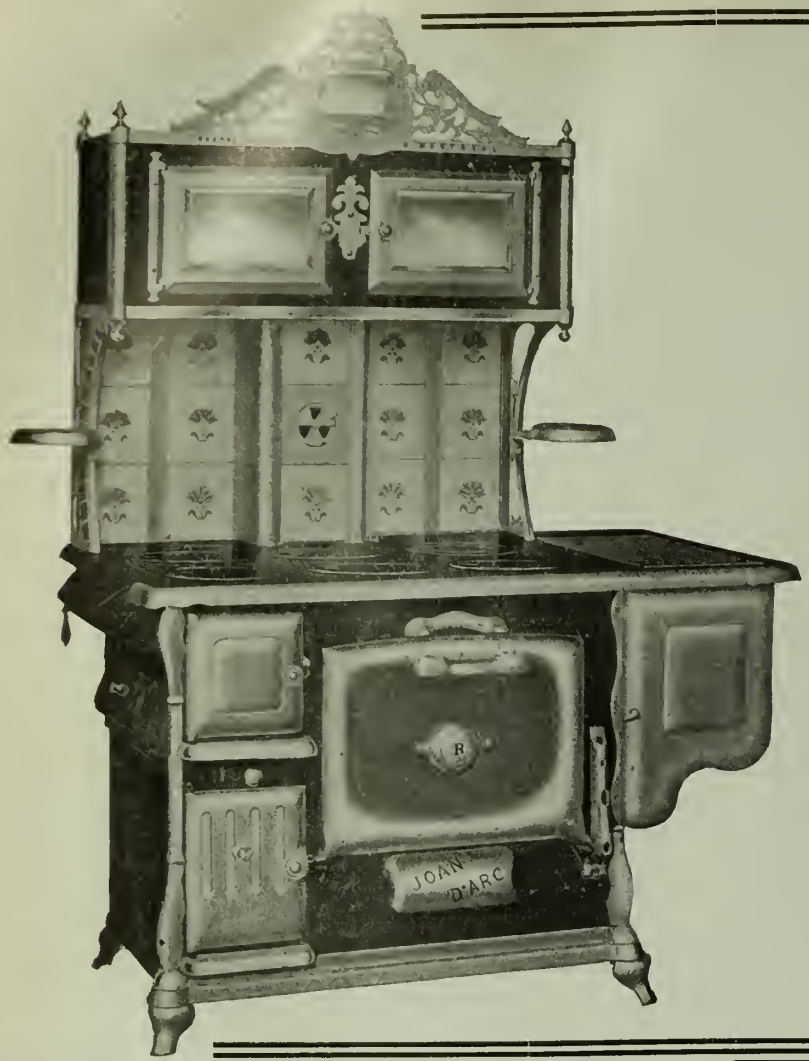
**Manufacturiers d OUTIS de BUCHERON**

**PEMBROKE - ONTARIO**



FABRIQUÉS AU CANADA

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".




## POELES EN ACIER

# JEANNE D'ARC

Avec Réservoir et haute cloison en tuiles
Doublés d'Amiante — Garnitures en Nickel

Foyer pour bois et charbon, Porte de fourneau garnie d'un thermomètre.

**Ecrivez pour avoir les prix et une description complète.**

## Record Foundry and Machine Co.

**17, rue Mill, Montréal**

ET AUSSI

**MONCTON, N. B.**

## PANIERS et MANNES en OSIER

**LES PLUS BAS PRIX COMMERCIAUX ET PROMPTE LIVRAISON GARANTIE.**

Assortiment complet des Célèbres Brosses et Balais de BOECKH. Nous sommes heureux d'exhiber un assortiment très considérable d'Echantillons.

Conseils d'Experts au sujet du Choix des Lignes se Vendant le Mieux.

**Venez, Ecrivez ou Téléphonez pour avoir notre Liste de Prix.**

## The Harold E. Smith Sales Co.

**Agents de Ventes et Distributeurs**

**130, RUE CRAIG EST**

(Deux Portes à l'Ouest de l'Hôtel des Postes)

MONTREAL

## De Réputation Internationale

La marque de Vernis reconnue comme la première dans le monde entier et dont le détaillant peut pousser la vente avec entière satisfaction.
Les Vernis et spécialités de Vernis

# INTERNATIONAL

ont soutenu leur réputation depuis plus de quarante ans. Ils sont le produit de l'expérience, du grand soin et du mélange attentif des ingrédients ; chaque bidon est garanti contenir une Pleine Mesure Impériale.
Mettez en vedette la Marque International.

**INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED**

**TORONTO** **WINNIPEG**

Manufacturé Canadienne de Vernis Etalons

**NEW-YORK** **CHICAGO** **LONDRES**
**BERLIN** **BRUXELLES** **MELBOURNE**

La plus grande manufacture du monde et la première qui ait établi des étalons définitifs de qualité.

coût prob., $4,000. Propriétaire, S. A. De Repentigny, 63 G.-E. Cartier.

Avenue Fairmount, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Frank Isaac, 619 Christophe Colombe.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, D. Létourneau, 455 Chambly.

Rue Casgrain, quartier Laurier; 3 maisons, 13 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, A. Piché, 524 Casgrain.

Rue Cartier, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $4,000. Propriétaire, Jos. Tessier, 843 St-André.

Rue Bordeaux, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,300. Propriétaire, Geo. Brabant, 1130 Bordeaux.

Rue Albert, quartier Ste-Cunégonde; 1 maison, 4 étages, 2e classe; coût prob., $8,000. Propriétaire, J. P. Montpetit, 73 avenue Argyle.

Rue Christophe Colombe, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $2,000. Propriétaire, Ed. Gauthier, 1254 Christophe Colombe.

Rue Villeneuve ouest, quartier Laurier; 1 garage, 1 étage, 3e classe; coût prob., $1,000. Propriétaire, J. A. Villeneuve, 20 Villeneuve Ouest.

Rue Bordeaux, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., $3,300. Propriétaire, Geo. Brabant, 1130 Bordeaux.

Rue Addington, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., $28,000. Propriétaire, John Hastick, 12 avenue Addington.

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements utiles.

12,530. Produits généraux. — Une maison de premier ordre de Hambourg, d'agents importateurs et commissionnaires, est prête à représenter des exportateurs canadiens de produits. Bonnes références du Canada et des Etats-Unis.

12,531. Agent. — Une maison de Bienne, Suisse, désire nommer un agent fiable, au Canada, pour la vente d'une spécialité de montres Suisses, etc.

12,582. Voltille. — Les exportateurs canadiens devraient correspondre avec une maison de gros de St-Jean, Terreneuve.

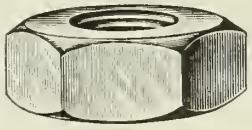
12,583. Beurre, fromage, oeufs. — Une maison de gros de Terreneuve désire correspondre avec des exportateurs canadiens.

12,584. Fruits. — Une maison de Terreneuve demande à correspondre avec des producteurs canadiens de pêches, poires, raisins et autres fruits.

12,585. Chaussures. — Une maison de Terreneuve voudrait connaitre des noms de manufacturiers canadiens.

Soyez toujours circonspect et courtois. Supportez les fautes des uns, l'impolitesse des autres, et pardonnez à tout le monde, excepté à vous-même.

**Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"**



VIS D'AJUSTAGE.
VIS À TÊTE.
DEMI-NOIX.
FOREUSES TORDUES.

Quand vous commandez ces spécialités insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.

**John Morrow Screw and Nut Co., Limited. - Ingersoll, Ont**

**Courroies Spéciales**

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

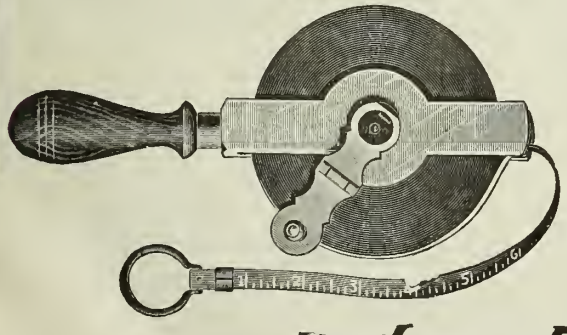
D. K. McLaren, Limited
351, rue St-Jacques,
MONTREAL
Tél. Main 4904-4905 et 724

**CHARBON**

**Anthracite et Bitumineux.**

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la Province de Québec.

**GEORGE HALL COAL CO.**
**OF CANADA, LIMITED.**
**126 RUE ST-PIERRE, MONTRÉAL.**



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

**LUFKIN**

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tont votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

**THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.**
**WINDSOR, ONT.**

# Renseignements Commerciaux

### Nouveaux établissmeents

Lachine—Wm. Bleau & Cie, embouteilleurs.

Montreal—Anglo-French Mfg. Co., man. de sirops, etc.; Burdick Bros., épiciers; Canada Clothing Mfg. Co., man. de vêtements; Canadian Clothing Mfg. Co., vêtements en gros; Champagne & Dumas, bois et charbon; Dunn's Diamond Disinfectant, man.; Ferron & Lacombe, épiciers; Frank Decoste & Co., marchands; Jones & Hayes, pharmaciens; Louis Beaudry & Cie, fournitures; W. McNally & Co., Ltd.; Rivard & Morin, D. G.; Rothestein Bros., man. de pantalons; F. D. V. Ryan & Co., papeterie; O. St-Jean, bijouterie; Swedish Canadian Steel Co., Ltd.; Tomtom Co., lotions; Joseph Ullmann, importateurs; Vogel External Remedy Co.

St. John's—C. et M. Rahal, nouveautés.

Daveluyville.—La Compagnie de Chaises, Ltéee.

Montréal.—Apollo Amateur Athletie Assoeiation, Ine.; Dutch Tea Rooms, Ltd; St. Georges Land Co.

Shawinigan.—Kinderen Ader & Fils, man. dee biscuits; Shawinigan Drug Stor.

St-Bazile.—Stanislas Sansouey, boulangers.

Trois-Rivières.—Queebec & St. Mauriee Industrial Co.

Victoriaville.—Drouin & Paré, presseurs.

Montréal. — Chase & Sanborn, thés, etc.; Frechen & Latraverse, agents de manufactures; Hannah & Nassif, nouveautés; Lax & Rosenstein, manufaeturiers de manteaux; Ledue & Daoust, entrepreneurs; S. F. M. Smith & Co., agents de manufactures; Uptown Investment Co., agents eommissionnaires; Vosbergs, Ltd.

Montréal—Caron & Adam, contraeteurs; Canadian Commissary Co., prov.; Colonial Lubricating Co.; Eastern Printing Co.; Oswald Franeo, agent de manuf.; H. Gagnier, Led.; Green Skirt Mfg. Co.; La Cie Générale d'Immeubles, Ltd.; Margel & Langevin, agents d'immeubles; Northern Garage; A. Oppenheimer & Co., marchands et manufacturiers; Rouleau Bros., épiciers Tate Electries, Ltd.; Tip Top Bread.

Chambly Bassin. — Ostigny, Joseph, et Fils, dissolution, magasin général.

Montréal. — Artistie Ladies' Tailoring Co., dissolution.

Montréal. — Bergian Realty Co., dissolution. Agents d'immeubles.

Montréal. — Carrière, F. X., et Cie, eession. Bois et eharbon.

Montréal. — German Fur Co., dissolution. Nouvel enregistrement.

Montréal. — Henry, L. A., Sr., demande de eession. Négociant.

Montréal. — Legallée Frères, Ltée. J. W. Riehard, liquidateur.

Montréal. — W. Levecoff et Cie, dissolution.

Montréal. — Montreal Planning Mill, dissolution.

Montréal. — Pharmaeie Ste-Catherine, dissolution. Drogues.

Montréal. — J. Phillips, déeédé. Construeteur.

Montréal. — Union Clothing Manufaeturing Co., cession. Assemblée des eréanciers le 17 courant.

Montréal. — Westmount News, News Publishing Co., dissolution.

Québec. — L. C. Dumais et Cie, endommagés par le feu. Peintres.

Québec. — E. G. Odell. Aetif annoneé à vendre le 23 eourant. Bois de eharpente, etc.

Trois-Rivières. — Three Rivers Fish and Fruit Co., dissolution. Geo. Lanouette eontinue sous la même raison soeiale.

Bedford. — Lebeau & Langevin, notaires.

Cap St-Martin. — La Compagnie St-Laurent Quarry, Ltd.

Farnham. — Imperial Specialty Co.

Montréal. — Aeademy Candy Story; Canadian Casing Co., Limited; Canadian Credit Men's Trust Association, Limited; Coulombe Realty Co.; Charing Cross Industrial Co., Limited; Drummond, McCall & Co., Limited; Ernest Tailoring Co.; Montreal Apartment Co., Limited; Montreal Pharmaeeutical Co.; James Muir Co., Pierre Christe, Armand Robi & Cie, Les Nouveautés, théâtre; Soeiété Culinaire de Montréal; Star Barber Shop; Twinplex Sales Co. of Canada, manufacturiers de rasoirs de sûreté, etc.

Montréal. — Artistie Ladies' Tailoring Co.; J. T. Ashton, peintre et déeorateur; J. N. Bisson, tabae; Central Canadian Realty Co.; Darling & Brady, Limited, manufacturiers; John Douglass & Son & Witness Press, imprimeurs et éditeurs; Albert Dufour, enreg., marehand; P. Guillette & Cie, entrepreneurs; Home Family Wet Wash; Institution d'Hypnotisme et Magnétisme du Canada; L'Epargne Immobilière, Limitée; Modern System Lunch; Rigaud Edgewater Syndieate, Limited; Tannenbaum & Glazer, tailleurs; Titan Electric Supply Co.; Valley Construetion Co., Limited.

LES personnes qui achètent le Ciment "Canada" chez vous, sont de celles dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme, est, à n'en pas douter, un homme éclairé, progressif et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

LE CIMENT CANADA

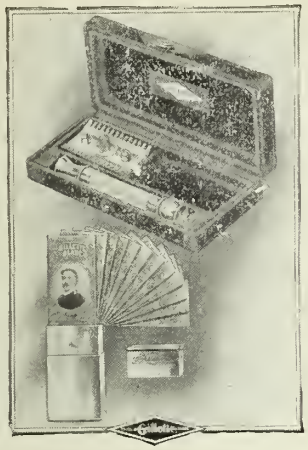
est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant le Ciment "Canada", vous pouvez vous attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront leur ciment de vous, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière

Canada Cement Company Limited

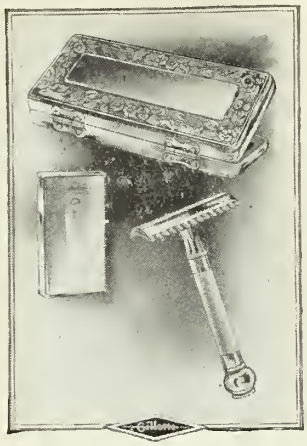
Bureaux des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

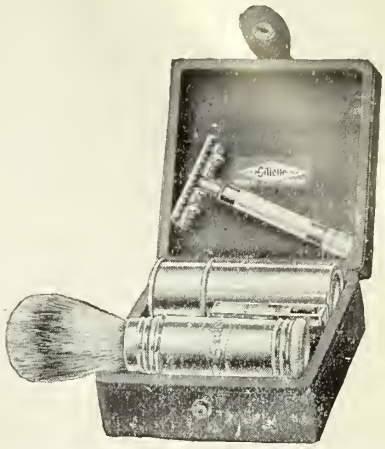
Commandez au bureau le plus proche de chez vous.



No 505 - Modèle de poche —Etui en cuir.
Pour vendre à $5 00.



No 503 - Modèle de poche —Etui en métal.
A vendre à $5.00.



No 461—Nécessaire combinaison.—Etui en cuir.—A vendre à $5.50.

## CE NECESSAIRE EPATANT DE GILLETTE DONNERA de la VIE A VOTRE COMMERCE de NOEL.

Des demi-mesures ne rendent pas la justice, à l'occasion de faire des affaires à Noël, qu'offre le Rasoir de Sûreté Gillette. Occupez-vous-en très sérieusement, montrez une série de rasoirs Gillette qui fera sensation et permettra à vos clients de faire un bon choix.

Voici un assortiment qui convient bien pour un magasin de dimensions modérées.

1.—503. Format de poche, étui en Peau de Vache Noire. Rasoir triple plaqué argent. **Pour vendre . . . . $5.00**

1.—503. Format de poche, Etui en métal. Rasoir triple plaqué argent **Pour vendre . . . . $5.00**
Ou nécessaire étui en métal, Nos 500, 501, 502 ou 504.

1.—461. Nécessaire à combinaison (Rasoir Triple Plaqué Argent, 12 lames Blaireau et Savon à barbe, de Gillette) dans un étui en cuir à grain Maroquin. **Pour vendre . . . . $6.50**

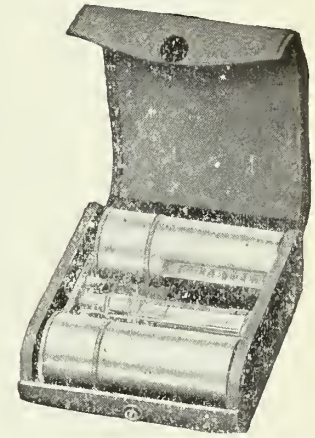
1.— 00. Nécessaire à combinaison (Rasoir Triple Plaqué Argent, 12 lames, Blaireau et savon à barbe de Gillette) dans un étui à grain Veau marin. **Pour vendre à . . . . $7.50**

1.—460. Nécessaire Etalon, étui en cuir à grain Veau marin, Rasoir Triple Plaqué Argent. **Pour vendre . . . $5 00**

1.—460B. Nécessaire Etalon, Etui en Métal Triple Plaqué Nickel, Rasoir Triple Plaqué Argent. **Pour vendre à . $5,00**

1.— Boîte en carton contenant 10 nécessaires de 12 lames, à vendre, **le nécessaire à . . . . . $1 00**
ou une boîte en carton, contenant 20 nécessaires de 6 lames, pour vendre, **le nécessaire à . . . . .50**

N attendez pas que la saison de vente batte son plein—commandez votre Assortiment de Noël maintenant et soyez prêt à faire **Toutes les affaires.** Avec chaque assortiment nous vous enverrons un approvisionnement d'Adjuvants de Vente, y compris notre Nouvelle Enseigne Presco, des Paillassons ornés de pièces de monnaie, des Enseignes en Couleurs et des circulaires pour envoyer par la poste, si vous en désirez.



No 00—Nécessaire combinaison.
Etui en cuir.—A vendre à $7.50.

No 460—Nécessaire Etalon.—Etui en cuir.—A vendre à $5 00.

# Gillette Safety Razor Co., of Canada, Limited

**Bureaux et Manufacture. - Le Nouvel Edifice Gillette, Montréal., P. Q.**

12 Lames dans une boite.
Plaqué Nickel.
Pour vendre à $1.00.

6 Lames en Boite.
Pour vendre à 50c.

No 460B - Nécessaire Etalon.—Etui en métal. - "Indestructible".
Pour vendre à $5 00.

# A MESURE QUE LE CANADA GRANDIT

Il y a tant d'étrangers arrivant au Canada, M. l'Epicier, que la diminution de la population dans les autres pays cause des alarmes.

Ces gens nouvellement arrivés devraient être de bons clients pour les plus vieux et meilleurs produits alimentaires de manufacture Canadienne.

C'est pourquoi, quand un nouveau client ouvre un compte chez vous, vous ne devriez pas hésiter à recommander ces produits Canadiens, étalons depuis cinquante ans

## Le Sirop de Blé d'Inde Marque Crown

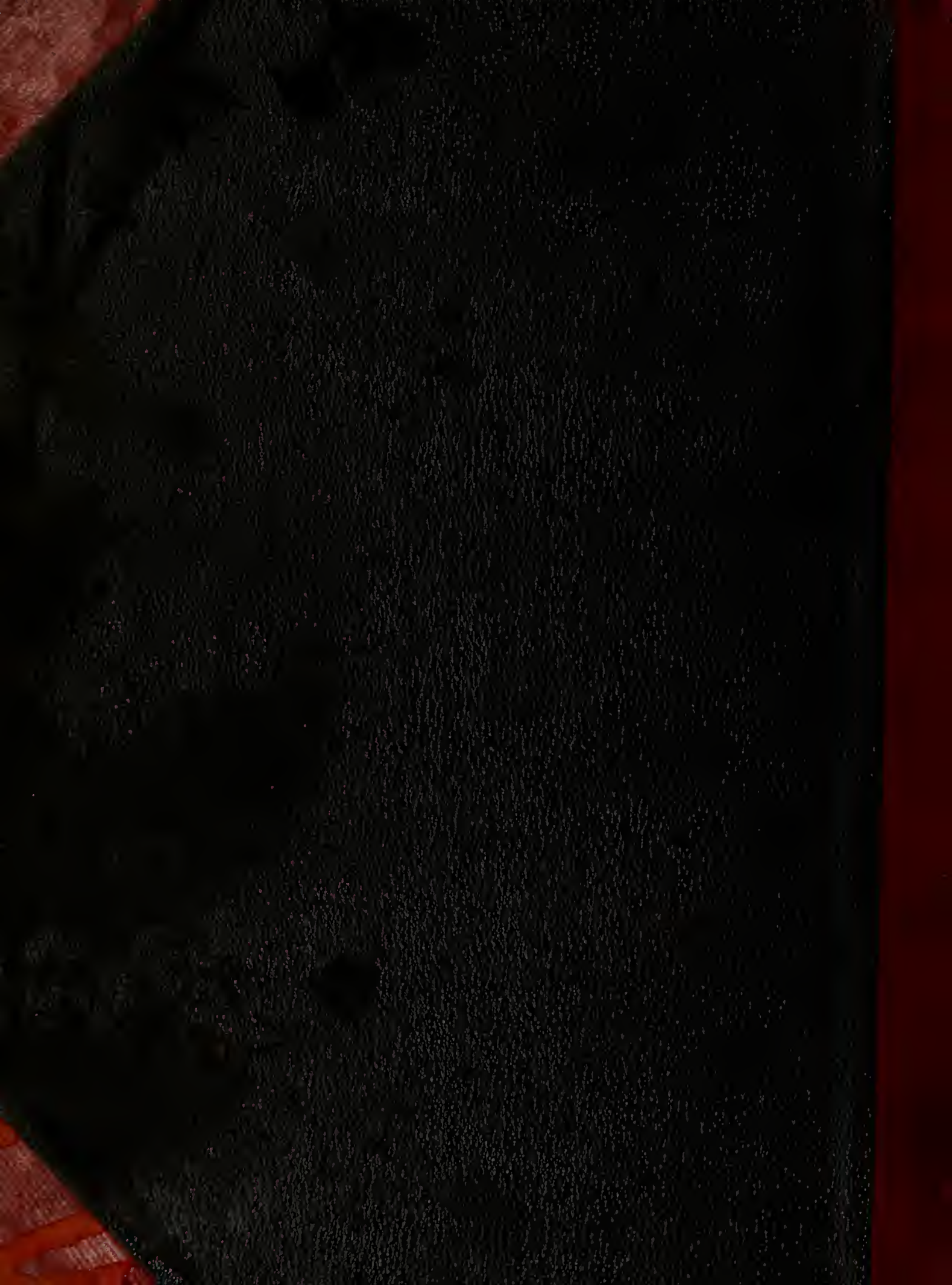
ET

## Le Blé d'Inde Préparé de Benson.

En ce qui concerne la cuisson commode, rapide et facile, ils ne peuvent être surpassés et vos clients peuvent recevoir une brochure contenant d'excellentes recettes, rien qu'en nous adressant une carte.

Pourquoi ne pas le leur suggérer ?

## THE CANADA STARCH CO, LIMITED.

MANUFACTURIERS DES MARQUES EDWARDSBURG.

Montreal Cardinal Toronto Brantford Calgary Vancouver